

Heller Brussel enn Oslo?

*Norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet mot
Fornybardirektivet*

Guro Bolstad



Masteroppgave ved Institutt for statsvitenskap

UNIVERSITETET I OSLO

Vår 2012

Heller Brussel enn Oslo?

*Norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet mot
Fornybardirektivet*

Guro Bolstad

Masteroppgave

Institutt for statsvitenskap
Det samfunnsvitenskapelige fakultet
Universitetet i Oslo

Mai 2012

© Guro Bolstad

2012

Heller Brussel enn Oslo? Norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet mot
Fornybardirektivet

Guro Bolstad

<http://www.duo.uio.no>

Trykk: Reprosentralen, Universitetet i Oslo

Sammendrag

Oppgaven har til hensikt å undersøke og forklare fire norske interesseorganisasjoners lobbystrategier i forbindelse med utformingen av EUs Fornybardirektiv. Statoil, Statkraft, Norsk Hydro og Bellona er valgt ut som caser. Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen gir norske interesseorganisasjoner andre forutsetninger for lobbyvirksomhet enn interesseorganisasjoner i EU-medlemsland. For å fokusere på dette skilles det gjennom hele oppgaven mellom lobbyvirksomhet i beslutningsfasene før nye rettsakter innlemmes i EØS-avtalen: forberedelsesfasen, beslutningsfasen og innlemmelsesfasen.

Med bakgrunn i tidligere litteratur om lobbyvirksomhet i EU identifiseres det seks mulige lobbystrategier, basert på kombinasjonene av dimensjonene handlingsformat og lobbyrute. I hver beslutningsfase utkrystalliserer det seg en hovedtrend for hvordan interesseorganisasjonene drev lobbyvirksomhet: i forberedelsesfasen hadde interesseorganisasjonene en direkte lobbystrategi mot Kommisjonen, i beslutningsfasen en kollektiv lobbystrategi mot Europaparlamentet, mens de i innlemmelsesfasen i begrenset grad drev lobbyvirksomhet mot norske myndigheter. Det kommer også frem tre tydelige avvik fra hovedtrenden: i forberedelsesfasen drev Statkraft lobbyvirksomhet mot Kommisjonen via en konsulent, i beslutningsfasen benyttet Bellona en indirekte lobbystrategi mot Europaparlamentet, og i innlemmelsesfasen benyttet Bellona en kollektiv lobbystrategi

Variablene tilgang, ressurser og interesser blir brukt for å forklare hvorfor interesseorganisasjonene benyttet de overnevnte lobbystrategiene. Alle variablene bidrar til å forklare interesseorganisasjonenes valg av lobbystrategi. For forberedelses- og beslutningsfasen kan de tre variablene benyttes komplementerende for å forklare valg av lobbystrategi, mens variabelen tilgang har størst forklaringskraft i innlemmelsesfasen. Lobbystrategiene plasseres også i en større teoretisk kontekst. Det vurderes hvordan de overordnede teoriene om europeisk integrasjon, liberal intergovernmentalisme og multi-level governance, kan belyse de empiriske funnene.

Forord

Arbeidet med masteroppgaven har vært en lærerik og utfordrende prosess. Det har vært spennende å kombinere min interesse for Norges tilknytning til EU og konsekvensene dette har for det norske samfunnet med gjennomføringen av et vitenskapelig prosjekt. Masteroppgaven markerer slutten på en femårig universitetsutdannelse. Jeg ser nå frem til å benytte kunnskapene og erfaringene jeg har tilegnet meg i løpet av studiene og gjennom arbeidet med masteroppgaven i praksis i arbeidslivet!

Først og fremst vil jeg takke mine to veiledere, Tora Skodvin og Jon Birger Skjærseth for konstruktive innspill, gode råd, forslag til løsninger på ulike utfordringer og raske tilbakemeldinger, særlig den siste tiden før innlevering av oppgaven. Deres veiledning har vært svært verdifull i arbeidet med masteroppgaven! Jeg vil også takke informantene som velvillig har bidratt med nødvendig informasjon slik at oppgaven lot seg gjennomføre. Takk for godt samarbeid og for å sette av tid til intervju. Mine gode venninner Anna og Stine skal også ha takk for grundig gjennomlesning og nyttige tilbakemeldinger på oppgaven før innlevering. Takk til familie og venner for tålmodighet, oppmuntring og støtte i arbeidet med oppgaven!

Og ikke minst - takk til mine studievenner for godt samhold! De hyggelige pausene, samtalene og latteren har gjort denne prosessen mye lettere.

Alle feil og unøyaktigheter i denne oppgaven er utelukkende mitt ansvar.

Innhold

FORKORTELSER	12
1. INNLEDNING	13
1.1 PROBLEMSTILLING	14
1.1.1 Definisjoner av viktige begreper.....	15
1.2 FORNYBARDIREKTIVET I KORTE TREKK	17
1.3 TIDLIGERE FORSKNING OM LOBBYVIRKSOMHET I EU	19
1.4 OPPGAVENS STRUKTUR	21
1.5 FORSKNINGSDESIGN OG METODE.....	22
1.5.1 Casestudiet som forskningsdesign.....	22
1.5.2 Valg av caser	24
1.5.3 Datagrunnlag.....	27
1.5.4 Validitet og reliabilitet.....	30
2. BAKGRUNN.....	32
2.1 BESLUTNINGSPROSESSENE I EU OG EØS.....	32
2.2 PROSESSEN RUNDT FORNYBARDIREKTIVET	34
2.2.1 Kontekstens betydning for oppgaven	39
3. ANALYTISK PERSPEKTIV	42
3.1 AVHENGIG VARIABEL: LOBBYSTRATEGIER.....	42
3.1.1 Lobbyruter	43
3.1.2 Handlingsformat	47
3.1.3 Lobbystrategier	50
3.2 FORKLARINGSVARIABLER FOR VALG AV LOBBYSTRATEGI.....	51
3.2.1 Ressurser.....	52

3.2.2	<i>Tilgang</i>	55
3.2.3	<i>Interesser</i>	58
3.3	TEORIER OM EUROPEISK INTEGRASJON	60
3.3.1	<i>Liberal intergovernmentalisme</i>	61
3.3.2	<i>Multi-level governance</i>	62
3.3.3	<i>Teoretiske forventninger ut fra LI og MLG</i>	62
4.	EMPIRI - BESKRIVELSE AV LOBBYSTRATEGIENE	65
4.1	BELLONA	65
4.1.1	<i>Bellonas lobbystrategier</i>	66
4.2	STATOIL	70
4.2.1	<i>Statoils lobbystrategier</i>	71
4.3	STATKRAFT	73
4.3.1	<i>Statkrafts lobbystrategier</i>	74
4.4	NORSK HYDRO	79
4.4.1	<i>Norsk Hydros lobbystrategier</i>	80
4.5	OPPSUMMERING AV LOBBYSTRATEGIENE	83
5.	ANALYSE AV LOBBYSTRATEGIENE	85
5.1	LIKHETER	85
5.1.1	<i>Direkte lobbystrategier mot Kommisjonen</i>	86
5.1.2	<i>Indirekte lobbystrategier mot Europaparlamentet</i>	90
5.1.3	<i>Lite lobbyvirksomhet mot norske myndigheter</i>	96
5.2	FORSKJELLER	99
5.2.1	<i>Statkrafts arbeid mot Kommisjonen: Via europeisk konsulent</i>	100
5.2.2	<i>Bellona: Direkte lobbystrategi mot Europaparlamentet</i>	102

5.2.3	<i>Bellona: Indirekte nasjonal lobbystrategi i innlemmelsesfasen</i>	103
5.3	LOBBYSTRATEGIENE I ET STØRRE TEORETISK PERSPEKTIV	105
5.4	OPPSUMMERING AV ANALYSEN	107
6.	KONKLUSJON	109
6.1	INTERESSEORGANISASJONENES LOBBYSTRATEGIER	110
6.2	VARIABLENES FORKLARINGSKRAFT	112
6.3	VEIEN VIDERE	115
	KILDELISTE	117
	VEDLEGG	126
	VEDLEGG 1: LISTE OVER INFORMANTER	126
	VEDLEGG 2: INTERVJUGUIDE	127

Liste over tabeller

Tabell 1:	Oversikt over lobbystrategiene	50
Tabell 2:	Bellonas lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene	69
Tabell 3:	Statoils lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene.....	73
Tabell 4:	Statkrafts lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene	78
Tabell 5:	Norsk Hydros lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene	83

Forkortelser

Business Europe	Confederation of European Business
CONCAWE	Conservation of Clean Air and Water in Europe
DG Tren	Directorate General for Energy and Transport
EEB	European Environmental Bureau
EFTA	The European Free Trade Association (Det europeiske frihandelsområde)
EU	Den europeiske union
Eurelectric	The Union of the Electricity Industry
Eurometaux	European Association of Metals
EUROPIA	European Petroleum Industry Association
EØS	Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet
IFIEC	International Federation of Industrial Energy Consumers
ITRE-komiteen	The Committee on Industry, Technology and Research
Kommisjonen	Europakommisjonen
NHO	Næringslivets Hovedorganisasjon
NP	Norsk Petroleumsinstitutt
OED	Olje- og energidepartementet
OLF	Oljeindustriens Landsforening
Rådet	Rådet for Den europeiske union
WWF	World Wide Fund for Nature (tidligere World Wildlife Fund)

1. Innledning

Interesseorganisasjoner har en viktig posisjon i moderne politiske systemer generelt og i Den europeiske union (EU) spesielt (Greenwood 2011:2). Interesseorganisasjoner kan bidra til økt representativitet ved at andre interesser enn de som kommer til uttrykk gjennom valg blir tatt hensyn til når beslutninger fattes. Særlig innenfor EU-systemet er dette viktig, siden det blant innbyggerne i EU er liten grad av oppslutning i både valg og om beslutningsprosesser (Greenwood 2011:2). I dette systemet kan interesseorganisasjoner bidra til at synspunkter på ulike temaer blir synliggjort for beslutningstakerne. I tillegg til dette har interessegruppene en annen viktig rolle i EU sammenliknet med andre politiske systemer; EU-institusjonene har relativt få ansatte og er derfor avhengige av interessegruppenes innspill og ekspertise i utarbeidelsen av lovforslag (Gullberg 2009:11, Bouwen 2002: 369).

Gjennom å delta i Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS) deltar Norge i EU-samarbeidet på lik linje med EUs medlemsland på de fleste områder (Utenriksdepartementet 2002:3). De viktigste unntakene fra EØS-samarbeidet er justis- og innenrikssaker, tollunionen, landbrukspolitik, fiskeripolitikk og Den økonomiske og monetære union (ØMU) (Statskonsult 2002:15). EØS-avtalen gir heller ikke norske myndigheter mulighet til å delta i beslutningsprosessene i EU. Lovgivning som fattes i EU på områdene EØS-avtalen omfatter innlemmes i denne og gjelder derfor også for Norge. En stor del av EU-lovgivningen vil derfor ha konsekvenser for norske interesseorganisasjoner. Norske interesseorganisasjoner vil på grunn av dette ha interesse av å fremme synspunkter overfor EU om lovgivning som fattes på europeisk nivå.

Tidligere litteratur om lobbyvirksomhet i EU har hovedsaklig fokusert på interesseorganisasjoner fra medlemslandene i EU (blant annet Bouwen 2002, Coen 2009, Eising 2007a, 2007b, Greenwood 2011, Tenbücken 2002). Situasjonen for norske interesseorganisasjoner når det gjelder lobbyvirksomhet vil være annerledes enn for interesseorganisasjoner fra EU-medlemslandene fordi de norske

interesseorganisasjonene ikke har muligheten til å drive lobbyvirksomhet mot egne nasjonale myndigheter. Interesseorganisasjoner fra EU-medlemslandene driver aktivt lobbyvirksomhet mot egne nasjonale myndigheter. Dette gjør det interessant å undersøke nærmere hvordan norske interesseorganisasjoner driver lobbyvirksomhet i forbindelse med utformingen av EU-lovgivning.

For å kunne studere interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet i detalj ønsker jeg å fokusere på et begrenset antall interesseorganisasjoner og deres arbeid i når det gjelder et bestemt direktiv. Jeg har valgt Fornybardirektivet¹, som er en del av EUs klima- og energipakke. Direktivet har til hensikt å bidra positivt til arbeidet mot klimaendringer og oppfylle kravene i Kyoto-avalen, sikre EUs energisikkerhet og øke EUs konkurransedyktighet (Europakommisjonen 2009a, Europakommisjonen 2010a). Fornybardirektivet legger klare føringer for den energipolitiske utviklingen i EU; målet med direktivet er at andelen fornybar energi i EU skal utgjøre 20 % innen 2020. Fornybardirektivet vil ha konsekvenser for en rekke betydningsfulle norske interesserorganisasjoner. Jeg har valgt Bellona, Statoil, Statkraft og Norsk Hydro som caser, og vil undersøke hvordan disse interesseorganisasjonene har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med direktivet.

1.1 Problemstilling

For å studere interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet tar jeg utgangspunkt i følgende problemstilling:

Hvilke strategier for lobbyvirksomhet har norske interesseorganisasjoner benyttet for å påvirke prosessen rundt Fornybardirektivet? Hvorfor har de benyttet disse strategiene?

Problemstillingen er todelt og har en beskrivende og en forklarende del. For å belyse lobbystrategiene tar jeg utgangspunkt i tidligere litteratur om lobbyvirksomhet i EU-

¹ Direktiv 2009/28/EF ”Europaparlaments- og rådsdirektiv om å fremme bruken av fornybar energi”

systemet og grupperer lobbystrategiene i seks kategorier. Disse blir identifisert gjennom en kombinasjon av de to dimensjonene; *handlingsformat*; hvorvidt interesseorganisasjonene har drevet lobbyvirksomhet alene, i allianse med andre eller via en konsulent, og *lobbyrute*; hvorvidt interesseorganisasjonene har drevet lobbyvirksomhet mot institusjoner på nasjonalt eller europeisk nivå. Dette blir utførlig beskrevet i teorikapitlet. Oppgaven er teoretisk fortolkende ved at jeg tar utgangspunkt i tidligere litteratur om lobbyvirksomhet for å forklare hvorfor interesseorganisasjonene har benyttet de ulike lobbystrategiene. Forklaringsvariablene ressurser, interesser og tilgang blir brukt for å forklare dette. I tillegg plasserer jeg funnene inn i to teorier om europeisk integrasjon, liberal intergovernmentalisme og multi level governance. Dette blir gjort for å tydeliggjøre hvordan mine funn plasserer seg i en større teoretisk sammenheng om politikkutvikling i EU.

1.1.1 Definisjoner av viktige begreper

Begrepet "lobbyvirksomhet" er omstridt (Gullberg 2008b). I denne oppgaven benytter jeg en bred definisjon av lobbyvirksomhet, slik det er vanlig i litteraturen om lobbyvirksomhet i EU-systemet (Gullberg 2008a: 100). Jeg tar derfor utgangspunkt i følgende definisjon: "all aktivitet som gjennomføres med den hensikt å påvirke politikkutforming og beslutningsprosesser i EU-institusjonene" [min oversettelse] (Europakommisjonen 2008a). Denne definisjonen omfatter også påvirkning mot norske myndigheter. Interesseorganisasjoner kan, som en del av en større lobbystrategi, forsøke å påvirke andre interesseorganisasjoner til å innta felles posisjon. På denne måten kan de sammen kan forsøke å påvirke EU-institusjonene eller norske myndigheter. I oppgaven fokuserer jeg ikke på interesseorganisasjoners påvirkning på andre interesseorganisasjoner, og vil derfor heller ikke ta stilling til om denne type aktivitet kan betegnes som lobbyvirksomhet.

Lobbyvirksomhet kan foregå både gjennom institusjonaliserte og ikke-institusjonaliserte kanaler for påvirkning (Gullberg 2008a:2965). De institusjonaliserte kanalene omfatter formelle høringsrunder og møter, mens de ikke-institusjonaliserte omfatter uformelle møter mellom byråkrater og politikere,

konferanser og kampanjer i media. Broscheid og Coen (2003: 168) bruker begrepet ”insider”-lobbyist om en lobbyist som benytter institusjonelle kanaler ved å bli konsultert av institusjonene, deltar i høringsrunder, komiteer og ulike fora. I EU-systemet har lobbyister en viktig funksjon gjennom å delta i informasjonsbasert lobbyvirksomhet. EU-institusjonene, og Kommisjonen spesielt, er avhengige av å få informasjon fra interesseorganisasjonene og andre eksterne aktører (Broscheid og Coen 2003: 170, Dür 2008: 1214). Dette kan være teknisk informasjon, informasjon om mulige problemer ved implementering, markedsinformasjon, og informasjon om lovforslaget er politisk ønskelig. Ved at institusjonene får denne informasjonen er det større sjanse for at et lovforslag blir utformet slik at det kan gjennomføres i samsvar med intensjonene.

I norsk litteratur, derimot, er begrepet ”lobbyvirksomhet” tradisjonelt smalt definert, og ofte kontrastert med en definisjon av korporativisme (se for eksempel Christiansen og Rommetvedt 1999: 196, Gullberg 2009: 100, Rommetvedt 2005:751). Christiansen og Rommetvedt (1999: 196) skiller mellom korporativisme og lobbyvirksomhet, der korporativisme betegnes som en institusjonalisert form for deltakelse gjennom offentlige råd, komiteer og konsultasjoner, mens lobbyvirksomhet blir definert som ikke-institusjonalisert kontakt mellom myndigheter og interesseorganisasjoner. En slik smal definisjon av lobbyvirksomhet er ikke hensiktsmessig for denne oppgaven. Siden jeg studerer en politisk prosess som i stor grad foregår på EU-nivå, og fordi jeg baserer meg på tidligere litteratur om lobbyvirksomhet i EU-systemet og plasserer oppgaven innen denne forskningstradisjonen, er det nødvendig å legge den bredere definisjonen av lobbyvirksomhet til grunn. Ikke alle informantene anser institusjonaliserte former for deltakelse i den politiske prosessen for å være lobbyvirksomhet, og er derfor ikke enige i hvordan jeg har benyttet begrepet lobbyvirksomhet i oppgaven. I en snever forståelse av lobbyvirksomhet vil eksempelvis høringsuttalelser ikke inkluderes i begrepet. Jeg anerkjenner derfor at å inkludere både institusjonaliserte og ikke-institusjonaliserte kanaler i definisjonen av lobbyvirksomhet ikke er en bruk av begrepet alle norske aktører støtter. Jeg vil likevel

benytte den brede definisjonen for at begrepet skal kunne brukes på europeisk nivå og oppgaven skal kunne ta del i EU-litteraturen.

”Interesseorganisasjoner” forstår jeg som de aktørene som utfører lobbyvirksomhet. Begrepet omfatter organisasjoner som forsøker å påvirke offentlig politikkutforming og som selv ikke representerer offentlige myndigheter (Beyers, Eising og Maloney 2008: 1105, Eising 2008: 5). Innenfor forskningslitteraturen varierer det hvilke begrep som blir brukt for å beskrive denne type aktører; alt fra interessegrupper og pressgrupper til ”non-governmental organisations” (NGO-er), interessesammenslutninger, næringslivsaktører og organisasjoner for sosiale bevegelser (Beyers, Eising og Maloney 2008: 1106). Jeg bruker ”interesseorganisasjoner” som et samlebegrep som omfatter de overnevnte typene organisasjoner og organiserte virksomheter, også næringslivsinteresser og konsulenter som arbeider på oppdrag for bedrifter og organisasjoner. Selv om jeg ikke inkluderer offentlige myndigheter i definisjonen, kan det likevel ikke utelukkes at deres interesser ikke kommer til uttrykk gjennom interesseorganisasjonene, men dette vil ikke bli vurdert i oppgaven. Begrepet ”lobbystrategi” og operasjonaliseringen av dette blir utførlig drøftet i begynnelsen av teorikapitlet.

1.2 Fornybardirektivet i korte trekk

I desember 2008 ble Det europeiske råd og Europaparlamentet enige om en ambisiøs klima- og energipakke der hensikten er å bidra positivt til arbeidet mot klimaendringene, oppfylle kravene i Kyoto-avalen, sikre EUs energisikkerhet og øke EUs konkurransedyktighet (Europakommisjonen 2009a, Europakommisjonen 2010a). For å oppnå dette er det fastsatt tre mål som skal oppfylles innen 2020: EU skal redusere utslippene av drivhusgasser til minst 20 % under 1990-nivået, øke andelen av fornybar energi i det totale energiforbruket til 20 % og redusere energiforbruket med 20 % gjennom energieffektivisering (Europakommisjonen 2010a). Disse målene blir også omtalt som ”20-20-20”-målene. Klima- og energipakken omfatter fire deler som utfyller hverandre: en utvidelse og forsterkning av EUs kvotehandelsystem

(Emissions Trading System), en beslutning om å fordele byrden med reduksjon av utslippene av drivhusgass relativt til hvert medlemslands velstandsnivå (Effort Sharing Decision), videreutvikling av EUs program for karbonfangst og -lagring (Carbon Capture and Storage), og bindende nasjonale mål for økningen av fornybarandelen i energiforbruket. Sistnevnte er omtalt i Fornybardirektivet.

Fornybardirektivet etablerer et felles rammeverk for å fremme bruken av fornybare energikilder i EU (Europakommisjonen 2009a). Hensikten med dette er å øke EUs forsyningssikkerhet for energi, å redusere utslippene av klimagasser i tråd med Kyoto-avtalen og å fremme utvikling av teknologi og innovasjon innen fornybar energi (Bøeng 2010:48, Europakommisjonen 2009a). Direktivet omfatter områdene elektrisitet, transport og oppvarming og avkjøling, og utvider og erstatter derfor to tidligere direktiver: det første fornybardirektivet (2001/77/EC) og et direktiv om å fremme bruken av biodrivstoff eller andre fornybare drivstoffer til transport (2003/30/EC) (Olje- og energidepartementet 2012). I følge direktivet skal hvert medlemsland bidra til at EU samlet oppnår en andel på 20 % fornybar energi i energiforbruket og 10 % fornybar energi i transportsektoren innen 2020.

Hvor stor økning av andelen fornybar energi i energiforbruket hvert land forplikter seg til beregnes individuelt ut fra en utregningsmetode som tar hensyn til landenes økonomiske situasjon og energiforbruk, med utgangspunkt i medlemslandenes andel fornybar energi i 2005 (Europakommisjonen 2009a). Som ikke-medlem er ikke Norge inkludert i EUs totale andel, men må likevel øke sin andel fornybar energi tilsvarende EU-medlemslandenes, og har derfor forpliktet seg til å øke sin andel fornybar energi til 67.5 % (Olje- og energidepartementet 2011b). Et viktig element i

Fornybardirektivet er at disse målene for økning av andelen fornybar energi er bindende for medlemslandene (Europakommisjonen 2009a). For å sørge for at samtlige medlemsland gjennomfører økningen av fornybarandelen i henhold til målene skal hvert enkelt medlemsland utarbeide nasjonale handlingsplaner (National Action Plans) for gjennomføringen av direktivet og levere disse til Kommisjonen innen 03. juni 2012 (Europakommisjonen 2009a, Europakommisjonen 2012).

1.3 Tidligere forskning om lobbyvirksomhet i EU

For å kunne vise hvordan denne oppgaven bidrar til ny kunnskap er det nødvendig å plassere den i en akademisk kontekst (George og Bennett 2005: 70). Det eksisterer omfattende litteratur både om lobbyvirksomhet generelt og lobbyvirksomhet i EU spesielt (Woll 2006). Jeg ser på oppgaven som et bidrag til litteratur om lobbyvirksomhet i EU, da beslutningssystemet i EU og EØS har konsekvenser for hvordan norske interesseorganisasjoner har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med dette direktivet. Jeg vil derfor gjøre rede for hvordan oppgaven plasserer seg i denne litteraturen.

Litteraturen om lobbyvirksomhet i EU vokste frem som en konsekvens av den økende graden av lobbyvirksomhet på europeisk nivå i kjølvannet av Den europeiske enhetsakten (The Single European Act) i 1986 (Woll 2006: 458). Fra dette tidspunktet og frem til midten av 1990-tallet økte lobbyvirksomheten i EU sterkt, og litteraturen i denne perioden var i stor grad preget av empirisk detaljerte og deskriptive studier for å kartlegge lobbyvirksomhet i EU. Fra midten av 1990-tallet har dette fokuset endret seg noe og omfatter nå også mer teoretisk funderte og kvantitative studier (Beyers, Eising og Maloney 2008: 1104, Coen 2007: 333). Likevel understreker Coen (2007: 333) at majoriteten av studiene også i denne perioden har konsentrert seg om casestudier og vært avgrenset til spesifikke politikkområder.

En del av litteraturen om lobbyvirksomhet i EU fokuserer på å beskrive lobbyvirksomhet generelt; hvilke aktører som er aktive, hvilke institusjoner interesseorganisasjoner retter seg mot og hvilke muligheter de ulike institusjonene gir for lobbyvirksomhet (Greenwood 2011, Coen og Richardson 2009). Andre studier retter i hovedsak søkelyset på interesseorganisasjonenes tilgang til EU-institusjonene og hvordan interesseorganisasjonene kan oppnå dette på best mulig måte (Beyers 2004, Bouwen 2002, Eising 2007a, 2007b, Gullberg 2008a, Hayes-Renshaw 2009, Lehmann 2009). Ofte har akademiske bidrag fokusert på hvordan en bestemt type interesseorganisasjon driver lobbyvirksomhet (Coen 2009, Greenwood 2011, Gullberg 2008a, 2009, Long og Lörinczi 2009, Tenbücken 2002). Hovedsakelig blir

det da satt søkelys på næringslivsaktører, NGOer eller miljøvernorganisasjoner. I min oppgave omfatter utvalget flere typer interesseorganisasjoner, både næringslivsorganisasjoner og en NGO. Jeg vil derfor i noen grad bidra til ny kunnskap ved å kombinere flere typer interesseorganisasjoner og vurdere om de samme teoretiske grunnlaget kan brukes for ulike typer organisasjoner. Likevel må det tas høyde for at utvalget er skjevt siden kun én NGO er representert i utvalget.

Få studier har fokusert spesifikt på interesseorganisasjonenes lobbystrategier, dette har ofte vært som en del av en studie med et annet hovedmål (Bouwen 2002 og Greenwood 2011). Med sin studie av multinasjonale selskapers strategier for lobbyvirksomhet er Tenbücken (2002) et unntak det er verdt å legge merke til. Grunnet lite tidligere forskning finnes det ikke noen etablert forståelse av begrepet lobbystrategi. Med denne oppgaven vil jeg derfor, med utgangspunkt i flere av de ovennevnte teoretiske bidragene, operasjonalisere dette begrepet. Videre er det lite litteratur som spesifikt forsøker å forklare interesseorganisasjoners valg av lobbystrategi. Dette er noe jeg ønsker å bidra til med min oppgave. Siden jeg studerer norske interesseorganisasjoner medvirker oppgaven også til økt kunnskap om litteraturen om interesseorganisasjoner i EU-land er gyldig for interesseorganisasjoner i EFTA-land (The European Free Trade Association).

Det har vært gjort relativt lite forskning på norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet i EU, selv om dette har fått større fokus de siste årene. I forbindelse med den nylig avsluttede Europautredningen gjør Eliassen og Peneva (2011) i sin delutredning en kvantitativ undersøkelse av norske ikke-statlige aktørers lobbyvirksomhet overfor EU i perioden 1980-2010, der de fokuserer på hva aktørene gjør, hvilke institusjoner de prioriterer og hvordan aktørene mener de kan lykkes. Gullberg (2008) undersøker i sin doktorgradavhandling norske interesseorganisasjoners tilgang til relevante institusjoner på nasjonalt og europeisk nivå, og Langhelle og Laudal (2002) studerer hvilken rolle NGOer spiller for forholdet mellom EU og norske myndigheter. Ruud og Knudsen (2009) er et unntak fra dette, som i en rapport for SINTEF studerer norske interessenters rolle, både

statlige og ikke-statlige aktører, i forbindelse med nettopp Fornybardirektivet. Dette har jeg kunnet bygge videre på i min oppgave. Denne oppgave bidrar til ny kunnskap fordi jeg kun studerer fire interesseorganisasjoner, og derfor i større grad har mulighet til å fokusere på detaljene. Mens Ruud og Knudsen (2009) studerte prosessen i forberedelses- og beslutningsfasen, fokuserer jeg i tillegg på innlemmelsesfasen.

Videre har flere masteroppgaver hatt norske interessegruppers lobbyvirksomhet i EU som tema; Holte (2011) undersøker 6 norske interesseorganisasjoners strategi for lobbyvirksomhet i EU og utvikler på bakgrunn av dette ulike hypoteser om valg av lobbystrategi, Miard (2010) sammenlikner svenske og norske energiintensive bedrifters lobbyruter under revisjonen av det europeiske kvotehandelsystemet (ETS), og Ydersbond (2011) har i sin masteroppgave studert tyske bedrifters lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet. Sammenliknet med disse tidligere oppgavene har jeg en original innfallsvinkel ved at jeg fokuserer på lobbystrategier i alle beslutningsfasene i EU og EØS før direktivet innlemmes i EØS-avtalen, og vurderer kombinasjonen av lobbyvirksomhet på nasjonalt og europeisk nivå.

1.4 Oppgavens struktur

Oppgaven består av 6 kapitler. Resten av innledningskapitlet beskriver vurderingene som er tatt i forbindelse med forskningsdesign og metode samt vurderinger av oppgavens reliabilitet og validitet. Kapittel 2 gir bakgrunnsinformasjon om beslutningsprosessene i EU og EØS, noe som er en forutsetning for en god forståelse av oppgaven. Videre blir prosessen rundt Fornybardirektivet beskrevet og hvilke konsekvenser dette har for oppgavens analyse. I kapittel 3 blir det analytiske perspektivet oppgaven bygger på beskrevet. Her er mye plass viet operasjonaliseringen av avhengig variabel, lobbystrategier, som består av to dimensjoner, lobbyrute og handlingsformat. Forklaringsvariablene ressurser, tilgang og interesser blir deretter beskrevet, samt hvilke teoretiske forventninger disse gir for

å forklare de empiriske funnene. I tillegg blir det utledet forventninger til hvordan lobbystrategiene kan plasseres i de etablerte teoriene om europeisk integrasjon, multi-level governance og liberal intergovernmentalisme.

I kapittel 4 blir de fire interesseorganisasjonene jeg studerer og deres lobbystrategier skildret. I empirien kommer tre tydelige likheter frem: interesseorganisasjonene driver i stor grad direkte lobbyvirksomhet mot Kommisjonene i forberedelsesfasen og indirekte lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet i beslutningsfasen, mens de i liten grad driver lobbyvirksomhet mot norske myndigheter. Kapittel 5 består av analysen. Lobbystrategiene forklares her ut fra det analytiske perspektivet. Det kommer frem at alle forklaringsvariablene har god forklaringskraft i forberedelsesfasen og beslutningsfasen, mens kun variabelen tilgang kan sies å ha god forklaringskraft i innlemmelsesfasen. Kapittel 6 består av oppgavens konklusjon. Her gis det en oversikt over hovedfunne, de teoretiske implikasjonene av dette og hvordan oppgaven bidrar til ny kunnskap samt vurderinger av problemstillinger som kan være aktuelle for videre forskning.

1.5 Forskningsdesign og metode

Oppgaven kan betegnes som et sammenliknende casestudie. I denne delen vil jeg begrunne hvorfor jeg har valgt dette forskningsdesignet for å besvare problemstillingen og utdype hvilket datagrunnlag jeg bygger oppgaven på.

1.5.1 Casestudiet som forskningsdesign

I følge Yin (2009: 9) er casestudiet et hensiktsmessig forskningsdesign dersom man forsøker å svare på problemstillinger og spørsmål som er forklarende av natur, ofte formulert som ”hvordan”- og ”hvorfor”-spørsmål. Det er nettopp denne type spørsmål jeg ønsker å svare på i oppgaven, og problemstillingen er formulert på denne måten. Den store styrken ved casestudiet som forskningsdesign er muligheten til å studere et lite antall caser intensivt og å fokusere på dybdekunnskap og detaljer (Gerring 2007:

20, 49). Det er nødvendig å gjøre dette i denne oppgaven for å kunne kartlegge interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet. For å ha muligheten til å studere casene intensivt har jeg valgt å begrense antall forklaringsvariabler til tre. Siden jeg har fire caser og ønsker å belyse tre beslutningsfaser, vil jeg, ved å begrense antallet variabler, i detalj kunne studere hvordan disse kan forklare interesseorganisasjonenes lobbystrategier. Casestudier gir også muligheten til å studere kausalmekanismer: hvilke omstendigheter som fører til bestemte resultater (George og Bennett 2005: 21, 31). Nettopp en slik kausal forståelse er jeg avhengig av i min oppgave for å kunne undersøke hvilke forklaringsfaktorer som fører til hvilke lobbystrategier under bestemte omstendigheter.

Oppgaven er teoretisk fortolkende ved at den tar utgangspunkt i begreper og teoretiske sammenhenger for å forklare de empiriske funnene (Andersen 1997: 69, 95). Teoretisk fortolkende studier tar ofte utgangspunkt i ”etablerte begreper for å systematisere likheter og ulikheter med hovedvekt på den avhengige variabelen”. Dette gjør jeg ved å benytte tidligere litteratur til å kategorisere lobbystrategiene i seks ulike kategorier, basert på dimensjonene lobbyrute og handlingsformat, for å beskrive lobbystrategiene. I analysen forsøker jeg så å forklare hovedlikhetene og – ulikhetene i avhengig variabel ved å benytte det analytiske perspektivet.

Casestudiet som forskningsdesign kan ikke generalisere funn til en større populasjon, men kan derimot generalisere funnene til teoretiske påstander (Andersen 1997: 17, George og Bennett 2005: 30, Yin 2009: 15). Dette innebærer at funnene om hvordan teorien kan forklare empirien kan generaliseres til enkelte andre, bestemt definerte, caser (George og Bennett 2005: 110, Yin 2009: 15). Det analytiske perspektivet i denne oppgaven bidrar til å forklare lobbystrategiene for den spesifikke undergruppen av caser jeg studerer. For å kunne generalisere disse funnene videre må denne undergruppen av caser være presist definert. De interesseorganisasjonene jeg studerer kan sies å være del av en større gruppe caser: norske interesseorganisasjoner som driver lobbyvirksomhet i forbindelse med EU-lovgivning. Siden Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen er spesiell, vil dette kunne føre til at norsk lobbyvirksomhet har andre betingelser enn lobbyvirksomhet i andre EU-land. Dette medfører at de

teoretiske funnene ikke kan generaliseres utover norske interesseorganisasjoner. I tillegg studerer jeg lobbyvirksomhet innen et bestemt politikkområde: energi- og klimapolitikk. De teoretiske implikasjonene i denne oppgaven kan derfor ikke generaliseres til andre politikkområder.

1.5.2 Valg av caser

Jeg har i oppgaven valgt å inkludere flere caser fordi jeg ønsket å få et større empirisk grunnlag, og har valgt Bellona, Statoil, Statkraft og Norsk Hydro som caser. Hvordan disse casene ble valgt ut er viktig for å kunne få gode resultater i studien (George og Bennett 2005: 83). Det viktigste kriteriet for valg av caser at de er av relevans for oppgavens formål. Det er derfor nødvendig å ha et klart bilde av hvilket univers man undersøker, slik at de mest relevante casene blir valgt ut. Hensikten med denne oppgaven er å beskrive og forklare norske interesseorganisasjoners lobbystrategier i forbindelse med Fornybardirektivet. Universet i dette tilfellet vil derfor være norske interesseorganisasjoner. Jeg vurderte interesseorganisasjoner som norske dersom de har hovedkontor i Norge, og har derfor kun konsentrert meg om interesseorganisasjoner der dette er tilfellet.

For å kunne besvare problemstillingen var det videre nødvendig å velge ut interesseorganisasjoner som har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med dette direktivet. Ruud og Knudsen (2009) har i sin rapport kartlagt en rekke norske interesserter som har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet, og jeg tok derfor utgangspunkt i denne for å velge ut caser. De har identifisert sju aktive norske interesseorganisasjoner. Selv om det er verdt å merke seg at andre interesseorganisasjoner også kan ha drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet uten å være nevnt i rapporten, anså jeg det for å være sannsynlig at interesseorganisasjonene som ble nevnt her har vært de mest aktive aktørene. Dette fordi jeg i tillegg til å basere meg på informasjon fra rapporten uformelt var i kontakt med representanter fra både Miljøverndepartementet, Olje- og energidepartementet og andre aktører som har god oversikt over prosessen. Alle disse nevnte flere av de

interesseorganisasjoner som er vektlagt i rapporten som viktige aktører i denne prosessen. I tillegg identifiserte jeg Statoil som en relevant og aktiv aktør fordi de, som den eneste norske interesseorganisasjonen, leverte en selvstendig høringsuttalelse til Kommisjonens grønnbok om en europeisk energistrategi i tidlig i beslutningsprosessen (Statoil 2006).

Ut over dette var det viktig at de casene som blir valgt hadde muligheten til å oppnå den nødvendige variasjonen for å besvare problemstillingen (George og Bennett 2005: 83). Casene jeg valgte måtte derfor teoretisk ha mulighet til å benytte alle alternativene for lobbystrategier. Alle interesseorganisasjonene måtte derfor ha mulighet til å drive lobbyvirksomhet på både nasjonalt og europeisk nivå, og i tillegg kunne gjøre dette alene, i samarbeid med andre (typisk via en paraplyorganisasjon) og via en konsulent. For det første: siden EU-systemet er svært komplekst og langt unna for mange norske interesseorganisasjoner, så jeg det som mer realistisk at interesseorganisasjonene ville ha mulighet til å drive lobbyvirksomhet direkte både mot nasjonale myndigheter og mot EU-institusjonene dersom de hadde et eget kontor i Brussel som arbeidet med lobbyvirksomhet. Med unntak av Statkraft hadde derfor alle interesseorganisasjonene jeg valgte eget Brussel-kontor.

For det andre: for at interesseorganisasjonene skulle ha mulighet til å drive lobbyvirksomhet via en paraplyorganisasjon måtte de nødvendigvis være medlem av en paraplyorganisasjon, og, for at begge disse mulighetene skulle være realistiske alternativer, både på nasjonalt og europeisk nivå. Dette var tilfellet for alle casene med unntak av Bellona, som ikke er med i noen paraplyorganisasjon på nasjonalt nivå. Siden Bellona likevel vil ha mulighet til å samarbeide med andre på ad-hoc basis, vurderes det ikke som noe stort problem for analysen. Alle casene hadde mulighet for å drive lobbyvirksomhet via en konsulent, siden interesseorganisasjonene kan benytte denne tjenesten hvis de betaler for den.

I tillegg valgte jeg kun ut caser som er "enkeltorganisasjoner", altså organisasjoner som representerer sine egne interesser. Jeg har derfor ikke inkludert paraplyorganisasjoner som egne caser. Paraplyorganisasjoner er organisert på en

annen måte enn enkelte bedrifter og organisasjoner ved at de representerer aggregerte interesser. Jeg vil derfor anta at paraplyorganisasjoner arbeider på en annen måte enn enkeltorganisasjoner også når det gjelder lobbyvirksomhet. Med utgangspunkt i de interesseorganisasjonene som er beskrevet i Ruud og Knudsens (2009) rapport, og etter å ha tatt hensyn til kriteriene nevnt ovenfor, var Statkraft, Norsk Hydro og Bellona de eneste aktuelle casene. I tillegg til interesseorganisasjonene som er beskrevet i den overnevnte rapporten, valgte jeg ut Statoil som case, som også oppfyller kriteriene nevnt ovenfor.

Av de interesseorganisasjonene jeg inkluderer i oppgaven er kun en av dem, Bellona, en miljøvernorganisasjon. Miljøvernorganisasjoner skiller seg fra næringslivsorganisasjoner på flere måter, noe som også vil ha konsekvenser for hvilke lobbystrategier som benyttes (Gullberg 2009, Long og Lörinczi 2009). Det vil derfor kunne være negativt for konklusjonene som trekkes ut fra analysene at ikke flere miljøvernorganisasjonene har blitt studert. Det har likevel ikke vært mulig å inkludere flere miljøvernorganisasjoner i utvalget. Som det kommer frem i forutgående avsnitt, er det et begrenset antall norske interesseorganisasjoner som har vært aktive i prosessen rundt dette direktivet; Bellona er den eneste norske miljøvernorganisasjonen som har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med dette direktivet på europeisk nivå. Ingen av de andre større miljøvernorganisasjonene i Norge oppfyller kriteriene til å kunne inkluderes som en case i denne oppgaven. Naturvernforbundets internasjonale virksomhet fokuserer ikke på politikk på EU-nivå (Naturvernforbundet 2012). En annen aktuell organisasjon kunne vært World Wide Fund for Nature (WWF), siden de har kontorer både i Brussel og Norge, og har vært aktive i forhold til dette direktivet på EU-nivå (Ruud og Knudsen 2009: 24). Likevel kan ikke WWF betegnes som en norsk organisasjon på lik linje med de andre organisasjonene siden organisasjonens hovedkontor ikke ligger i Norge.

1.5.3 Datagrunnlag

I følge King, Keohane og Verba (1994: 51) er et av de viktigste punktene når man driver datainnsamling at det gjøres rede for hvordan dataene ble laget og hvordan man fikk tilgang til dem. Datagrunnlaget i denne oppgaven er hovedsakelig intervjudata. Intervjuer var nødvendig for å få det datagrunnlaget jeg trengte siden mye lobbyvirksomhet foregår uformelt og jeg derfor ikke kunne få den nødvendige informasjon om dette gjennom skriftlige kilder. Intervjuene var semistrukturerte. Jeg tok derfor utgangspunkt i en fast intervjuguide med en rekke spørsmål, men hadde formulert spørsmålene slik at informantene selv hadde stor frihet til å bestemme hvordan de skulle svare på spørsmålene (Bryman 2004: 321). Å benytte semistrukturerte intervjuer var hensiktsmessig i denne oppgaven fordi det gjorde det mulig for informantene å komme med innspill jeg i utgangspunktet kanskje ikke hadde tenkt på. I tillegg ga denne typen intervjuer meg mulighet til å be informanten utdype utsagn dersom jeg ønsket mer informasjon om enkeltmomenter.

Intervjuguiden er oppgitt i vedlegg 2.

Det ble gjennomført ni kvalitative intervjuer av nøkkelinformanter. I følge Andersen (2006: 282) kan nøkkelinformanter betegnes som ”resurssterke personer som kan belyse en sak eller et fenomen.” Nøkkelinformantene i denne oppgaven er personer med god kjennskap til de fire utvalgte interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet. Jeg var heldig og fikk intervjuavtaler med personer høyt oppe i organisasjonshierarkiet som enten selv hadde deltatt i de respektive interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet i forbindelse med dette direktivet, eller som hadde svært god kjennskap til hvordan prosessen hadde foregått.

En utfordring med å intervjuer nøkkelinformanter er at de kan ha egne agendaer (Andersen 2006: 288). Dette kan ha konsekvenser for hvilken informasjon de formidler og hvordan de formidler den. Man kan derfor ikke automatisk gå ut fra at nøkkelinformanter beskriver ”sannheten” uten modifikasjoner. Under intervjuet kan informantene ha tatt hensyn til organisasjonens ansikt utad ved å oppgi informasjon på en slik måte at organisasjonen fremstår positivt eller ved å unnlate å nevne negativ

informasjon. Jeg har tatt hensyn til denne problemstillingen under arbeidet med oppgaven.

Informantene ble valgt ut ved ”snøballmetoden”. Dette innebærer at man først identifiserer relevante informanter, og ber så disse komme med forslag til andre informanter som kan være relevante for studien (Tansey 2007: 770). Man tar så kontakt med de nye personene man har fått tipset som relevante, og kan eventuelt spørre disse om de har tips til flere man kan intervju. Slik fortsetter man. Jeg tok først kontakt med en person i Olje- og energidepartementet fordi dette departementet var ansvarlige for Fornybardirektivet og jeg derfor gikk jeg ut fra at de hadde kjennskap til norske interesseorganisasjoner som hadde vært aktive i prosessen. Dette viste seg også å være tilfellet: den personen jeg kontaktet hadde klare formeninger om hvem det kunne være relevant å kontakte i flere av interesseorganisasjonene. Jeg tok også kontakt med Anne Therese Gullberg som har forsket på Fornybardirektivet. Hun ga meg informasjon om relevante kontaktpersoner i ulike paraplyorganisasjoner i Brussel.

I følge Tansey (2007: 770) er utvalget stort nok når informantene tipser om de samme kontaktpersonene. Dette var tilfellet for min oppgave; informantene opplever det norske miljøet i Brussel som relativt oversiktlig og hadde god kjennskap til de andre norske aktørene som var aktive i denne spesifikke prosessen. Informanter som refererer til hverandre omfatter også noen av de største utfordringene ved snøballmetoden fordi man kan risikere å bli henvist videre til bare personer med samme oppfatning (Tansey 2007: 770). Jeg forsøkte å unngå dette ved å kontakte representanter for departementene, forskere og flere interesseorganisasjoner og dermed få en bredde på kildene til informantene.

Av de ni intervjuene jeg gjennomførte var en informant fra Statoil, én fra Statkraft, én fra Norsk Hydro og to fra Bellona. Grunnen til at jeg hadde to informanter fra Bellona var at den informanten jeg først intervjuet ikke kunne uttale seg om lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå, noe jeg var avhengig av å få informasjon om for å kunne svare på problemstillingen. I tillegg intervjuet jeg informanter fra paraplyorganisasjonene

NHO, Energi Norge² og Eurelectric. Jeg forsøkte også å få intervjuer med noen av de andre paraplyorganisasjonene, men på grunn av begrenset tid i forbindelse med oppgaven lot dette seg ikke gjøre. Videre ønsket jeg å intervju konsulenten som har drevet lobbyvirksomhet på vegne av Statkraft for å styrke denne informasjonens pålitelighet, men dette var ikke mulig å organisere.

For å få data fra begge sider i beslutningsprosessen ville det være fordelaktig å intervju de institusjonene lobbyvirksomheten hovedsakelig var rettet mot - Kommisjonen, Europaparlamentet og norske myndigheter. Av disse fikk jeg kun organisert et intervju med en tidligere nasjonal ekspert i Kommisjonen som på dette tidspunktet var utsendt fra Norge og som deltok i arbeidet med utformingen av direktivet. Norge. Av de to andre institusjonene var det særlig negativt at jeg ikke fikk noen intervjuavtale med norske myndigheter og Olje- og energidepartementet. Sammenliknet med prosessen i EU har prosessen som foregikk i Norge vært svært lukket. Det har derfor i liten grad vært mulig å få informasjon om prosessen fra andre kilder, som offentlige dokumenter eller avisartikler. Jeg forsøkte en rekke ganger å organisere et intervju og tok kontakt både på telefon og e-post gjentatte ganger i perioden januar- mars, uten at det var mulig å organisere dette.

Med et unntak samtykket samtlige informanter til at intervjuene ble tatt opp på bånd, og jeg transkriberte intervjuene umiddelbart etter at de var gjennomført. Dette sikrer dataenes pålitelighet ved at jeg senere har hatt mulighet til å sjekke ordrett hva som ble sagt i løpet av intervjuet. Det vil være vanskeligere å etterprøve hva som ble sagt på det intervjuet som ikke ble tatt opp på bånd. Informasjonen jeg fikk i løpet av intervjuet ble likevel ivaretatt så godt det lot seg gjøre ved at jeg noterte utførlig underveis. Oppgaven er meldt inn til Norsk Samfunnsvitenskapelige Datatjeneste (NSD), og jeg følger deres retningslinjer med tanke på databehandling og personvern.

² Energi Norge het tidligere Energibedriftenes Landsforening (EBL). Jeg vil gjennom hele oppgaven benytte det nye navnet Energi Norge, med unntak av kildehenvisninger, der jeg vil benytte det navnet organisasjonen har brukt på dokumentene. Dette for at kildene lettere skal la seg gjenfinne.

Før innlevering ble oppgaven sendt til informantene for godkjenning. De fikk mulighet til å uttale seg om informasjonen ble brukt på riktig måte og korrigere innholdet, noe som gjør informasjonen fra intervjuene pålitelig. For å sikre at informantene har følt de kunne uttale seg relativt fritt har jeg i begrenset grad brukt sitater og ikke brukt informantenes navn i den løpende refereringen. Det er likevel mulig å identifisere kildene bak utsagnene fordi jeg i teksten har oppgitt dato for intervjuet, noe som kan sjekkes opp mot vedlegg 1 som inneholder en oversikt over alle informantene, deres respektive stilling og hvilken dato intervjuet foregikk.

I tillegg til intervjudata har jeg benyttet relevante dokumenter som datagrunnlag; høringsuttalelser, avisartikler, offentlige notater og organisasjonenes hjemmesider. For å analysere dataene brukte jeg en metode kalt ”pattern matching”. Dette innebærer at man identifiserer et mønster i de empiriske funnene (Yin 2009: 136). Disse sammenliknes så med det man kunne forvente ut fra de teoretiske forventningene. Det finnes ulike typer pattern matching. I mitt tilfelle etablerer jeg et mønster i avhengig variabel, lobbystrategier. I analysen undersøker jeg da hvorvidt mønsteret er slik jeg vil kunne anta ut fra de teoretiske forventningene. Dersom dette er tilfellet innebærer pattern matching at det er stor sannsynlighet for at det er kausalitet mellom forklaringsvariablene og avhengig variabel (Yin 2009: 137).

1.5.4 Validitet og reliabilitet

Reliabilitet innebærer at det skal være mulig å gjenta studien og få de samme resultatene (Yin 2009: 45). Jeg har derfor tydelig oppgitt hvordan dataene har blitt samlet inn. Dataenes reliabilitet blir også styrket dersom de blir bekreftet fra flere kilder (George og Bennett 2005: 101), noe jeg forsøkt å gjøre så langt det har vært mulig ved å underbygge data med informasjon fra flere intervjuer eller ulike typer dokumenter. Dette har særlig vært utfordrende i innlemmelsesfasen som har vært en svært lukket prosess. Dataenes reliabilitet blir styrket av at informantene jeg intervjuet hadde førstehåndskunnskap til lobbyvirksomhet, og at de fleste også hadde vært involvert i lobbyvirksomhet i forbindelse med denne prosessen. Til tross for dette hadde flere av informantene førstehåndskjennskap til hvordan lobbyvirksomheten

hadde foregått enten på nasjonalt eller europeisk nivå, noe som kunne føre til at de i løpet av intervjuet ville fokusere mest på det nivået de hadde kjennskap til. Dette vil kunne ha hatt konsekvenser for hvordan jeg tolket informasjonen jeg fikk i løpet av intervjuet. Dette er en problemstilling jeg har vært oppmerksom på underveis.

Det er ulike typer validitet. Yin (2009: 40) skiller mellom tre ulike typer; ”construct validity”, som innebærer at begrepene som bli studert er operasjonalisert på en hensiktsmessig måte; intern validitet (”internal validity”), som betyr at man evner å etablere et kausalforhold mellom variablene; og ekstern validitet (”external validity”), der man definerer et område de empiriske funnene kan generaliseres til. Når det gjelder førstnevnte har jeg vært påpasselig med å definere viktige begreper i oppgaven og spesifisere hva disse omfatter. Dette er særlig av betydning når det gjelder begrepet lobbyvirksomhet siden ikke alle informantene var enige i definisjonen av begrepet. Jeg forsøkte å veie opp for dette gjennom å stille spørsmål om hva konkret interesseorganisasjonene hadde gjort for å påvirke institusjonene. På denne måten kunne jeg selv vurdere om aktiviteten de beskrev kunne omtales som lobbyvirksomhet i henhold til min definisjon av begrepet.

For å styrke den interne validiteten har jeg, i tråd med Yins (2009: 42) anbefalninger, benyttet ”pattern matching” som analysemetode; dersom mønsteret i de empiriske funnene passer overens med det man skulle forvente ut fra det analytiske perspektivet har man god grunn til å anta at det er en kausalsammenheng. Ekstern validitet betyr at det er mulig å generalisere de teoretiske implikasjonene til liknende caser innen den samme undergruppen av caser. Min oppgave kan i begrenset grad generaliseres, men da til den samme undergruppen av caser, altså andre norske interesseorganisasjoner som driver lobbyvirksomhet innen energi- og klimapolitikk. Det er også usikkerhet knyttet til om de teoretiske implikasjonene lar seg generalisere til andre direktiver, da kontekstspesifikke faktorer i forbindelse med Fornybardirektivet kan ha hatt betydning for funnene i denne oppgaven.

2. Bakgrunn

2.1 Beslutningsprosessene i EU og EØS

Norges tilknytning til EU er organisert gjennom EØS-avtalen (Statskonsult 2002: 10). EØS-avtalen består av to pilarer: EU og EFTA (Statskonsult 2002: 52). I tillegg til Norge er Island og Liechtenstein også med i EFTA. Lovverk som skal innlemmes i EØS-avtalen foregår grovt sett ved at EU fatter et vedtak om en rettsakt, som deretter godkjennes av EFTA og innlemmes i EØS-avtalen.

Avhengig av hvilket politikkområde en sak faller inn under, benyttes det i EU ulike beslutningsprosedyrer. De fleste beslutninger som angår det indre marked blir tatt ved medbestemmelsesprosedyren. Dette gjelder også for Fornybardirektivet, og jeg vil derfor fokusere på denne. Andre beslutningsprosedyrer er samarbeidsprosedyren, godkjenningssprosedyren og høringsprosedyren (Europaveien 2009). Disse gir Rådet for den europeiske union (Rådet) mer makt på bekostning av Europaparlamentet (Statskonsult 2002: 45). I tillegg til disse beslutningsprosedyrerene er det verdt å merke seg at saker som omfatter overordnede politiske mål for EUs fremtidige politikk ofte blir vedtatt av Det europeiske råd, som består av medlemslandenes stats- og regjeringssjefer (Statskonsult 2002: 25).

Kort beskrevet kan beslutningsprosessen for EØS-regelverk deles inn i fire faser: *pre-pipeline acquis* (forberedelsesfasen), *pipeline acquis* (beslutningsfasen), *adopted acquis* (innlemmelsesfasen) og *gjennomføringsfasen* (Statskonsult 2002:64, Utenriksdepartementet 2002: 81). I forberedelsesfasen blir lovforslag utformet. Kommisjonen har enerett på å fremme og utforme lovforslag, selv om Rådet og Europaparlamentet i enkelte tilfeller kan be Kommisjonen om å fremme forslag (Bouwen 2009:20). Kommisjonen har ulike typer ekspertgrupper som bidrar med faglig og politisk kunnskap for å utarbeide lovforslag (Statskonsult 2002: 36, 37). Her har også norske eksperter muligheten til å delta. Tidligere litteratur viser at

forberedelsesfasen er den fasen der europeiske interesseorganisasjoner finner det mest hensiktsmessig å drive lobbyvirksomhet (Greenwood 2011:24). I denne fasen er ikke posisjonene endelig fastlagt og Kommisjonen er åpen for innspill fra ulike aktører. Kommisjonen blir også av norske interesseorganisasjoner vurdert som den viktigste institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot (Eliassen og Peneva 2011:27).

Etter at lovforslaget er ferdig utarbeidet i Kommisjonen, sendes det videre til behandling i Rådet og Europaparlamentet. Denne fasen omtales som *pipeline acquis* eller beslutningsfasen (Statskonsult 2002: 42). I denne fasen blir forslaget behandlet i Rådet og Europaparlamentet; begge institusjonene må være enige om en identisk lovtekst før den kan bli vedtatt. Uten å gå i detaljer, innebærer dette at lovteksten ofte må sendes mellom de to institusjonene flere ganger før de blir enige (Statskonsult 2002: 43). Når lovteksten er vedtatt av både Rådet og Europaparlamentet er den gjeldende EU-lov. I beslutningsfasen kan interesseorganisasjonene drive lobbyvirksomhet både mot Europaparlamentet og Rådet. Av disse to institusjonene blir Europaparlamentet sett på som den viktigste institusjonen fordi det her er lettere å få tilgang til informasjon og få kontakt med de relevante personene enn i Rådet (Greenwood 2011:24). Selv om Kommisjonen blir sett på som den viktigste EU-institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot, har Europaparlamentets betydning for lobbyvirksomhet økt ettersom det har fått mer makt i beslutningsprosessene på grunn av flere traktatendringer de siste 10 årene (Lehmann 2009: 39).

Siden Norge ikke er EU-medlem, er norske myndigheter ikke formelt representert i beslutningsprosessene i verken Rådet eller Europaparlamentet, men Norge og de andre EFTA-landene skal holdes løpende orientert om hva som foregår i EU (Statskonsult 2002: 65). De skal også bli konsultert om hva som foregår i EU. Likevel, siden det er i EU-institusjonene beslutningene om nytt regelverk blir tatt, vil det være mer hensiktsmessig for norske interesseorganisasjoner å drive lobbyvirksomhet mot EU-institusjonene enn mot norske myndigheter i beslutningsfasen.

Når saken er vedtatt i EU, går den over i innlemmelsesfasen (Statskonsult 2002: 65, Utenriksdepartementet 2002: 89). Her blir det avgjort om lovvedtaket fra EU er EØS-relevant, og i tilfelle hvordan det skal innlemmes i EØS-avtalen. Dette blir bestemt i EØS-komiteen, der det foregår forhandlinger mellom EU og EFTA-landene (Statskonsult 2002: 54). Fra EFTA-landene møter som regel representanter på embetsnivå, fra EU møter tjenestemenn fra Kommisjonen. Siden Olje- og energidepartementet var ansvarlig for Fornybardirektivet, var det representanter fra dette departementet som deltok på Norges vegne i EØS-komiteen i forbindelse med dette direktivet. Når jeg i oppgaven omtaler lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen, er det derfor de relevante representantene i Olje- og energidepartementet jeg sikter til. Siden det i denne fasen blir avgjort hvordan rettsaktene skal innlemmes i norsk lovverk kan det for norske interesseorganisasjoner være viktig å drive lobbyvirksomhet her. Dette blir også bekreftet av Eliassen og Peneva (2011:24).

Etter at EØS-komiteen har vedtatt at en rettsakt skal innlemmes i EØS-avtalen, går den inn i gjennomføringsfasen, hvor den skal gjennomføres i norsk rett (Statskonsult 2002: 78). Denne fasen fokuserer jeg ikke på i oppgaven.

Oppgavens empiriske materiale og analyse er organisert etter de tre overnevnte fasene: forberedelsesfasen, beslutningsfasen og innlemmelsesfasen. Å differensiere mellom disse fasene er gjort for detaljert å kunne belyse hvordan de norske interesseorganisasjonene driver lobbyvirksomhet på europeisk og nasjonalt nivå.

2.2 Prosessen rundt Fornybardirektivet

I forberedelsesfasen presenterte Kommisjonen flere dokumenter som omhandlet mulighetene for å øke andelen fornybar energi i Europa. Disse, og de offentlige høringene i forbindelse med disse, ligger til grunn for hvordan Kommisjonen har utformet Fornybardirektivet (Europakommisjonen 2008b). I 2006 lanserte Kommisjonen en grønnbok om Europas fremtidige energistrategi ("A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy") (Europakommisjonen

2006). I grønnboken utpekte Kommisjonen seks områder de mente det var nødvendig å fokusere på for at EU skulle kunne møte fremtidens utfordringer på energiområdet: hvordan EUs indre energimarked kan bli mer konkurransedyktig, hvordan en mer mangfoldig og klimavennlig energiforsyning kan fremmes, hvordan energikriser kan forhindres i å oppstå, hvordan EU kan fortsette å være verdensledende innen innovasjon og utvikling av teknologi på energiområdet, hvorvidt EU bør ha en felles energipolitikk utad, og hvordan denne energistrategien på best måte kan arbeide mot klimaendringene og samtidig sikre en miljøvennlig, konkurransedyktig og sikker energiforsyning i (Europakommisjonen 2006). Under det siste punktet blir nødvendigheten av å øke bruken av fornybare energiresurser understreket. Det ble holdt en offentlig høring i forbindelse med grønnboken, der aktører som representerte et spekter av ulike interesser la frem sine synspunkter på de overnevnte utfordringene (Gullberg 2011: 3). I tillegg holdt Kommisjonen i 2007 fire høringer om områder som var relevant for utarbeidelsen av direktivet; oppvarming og avkjøling, biodrivstoff og administrative barrierer for utviklingen av Fornybardirektivet (Gullberg 2011: 3, Europakommisjonen 2008b). Kommisjonen hentet gjennom disse høringene inn synspunkter fra berørte aktører om ulike elementer av Fornybardirektivet, slik at det ikke var nødvendig å ha en egen høring spesifikt om dette direktivet (Gullberg 2011: 4)

I 2007 fremmet Kommisjonen to meddelelser (communications) som omtalte etableringen av langsiktige fornybarmål: "En energipolitikk for Europa" (Energy Policy for Europe) og "Veikartet for fornybar energi" (the Renewable Energy Road Map) (Gullberg 2011: 4, Europakommisjonen 2007a, Europakommisjonen 2007b). Meddelelsen "En energipolitikk for Europa" tar utgangspunkt i at Europa står ovenfor tre utfordringer på energiområdet; forsyningssikkerhet, konkurransedyktighet og å skape et bærekraftig energiforbruk (Europakommisjonen 2007a). For å besvare utfordringene lanserte Kommisjonen en handlingsplan bestående av flere ulike elementer som bør forbedres, blant annet etableringen av et langsiktig mål for fornybar energi. Meddelelsen kunngjorde også at fornybar energi ville bli temaet i en egen rettsakt Kommisjonen planla å lansere i løpet av 2007.

”Veikartet for fornybar energi” inneholder en langsiktig visjon om bruk av fornybar energi i EU, og foreslår et forpliktende mål om en andel på 20 % fornybar energi i det totale energiforbruket innen 2020, i tillegg til en økning av biodrivstoff til 10 % i transportsektoren (Europakommisjonen 2007b). Kommisjonen mente dette kunne oppnås gjennom å fastsette forpliktende nasjonale mål, ved at hvert enkelt medlemsland la frem handlingsplaner (National Action Plans) om hvordan de planla å øke fornybarandelen samt ved å vedta politikk som inneholdt ulike tiltak for å fremme bruk og produksjon av fornybar energi. Veikartet hadde altså mye av det samme innholdet som det endelige direktivforslaget. Olje- og energidepartementet holdt i 2007 en skriftlig høring i forbindelse med Kommisjonens lansering av veikartet, men høringsuttalelsene er ikke offentliggjort (Olje- og energidepartementet 2007), noe som gjør det vanskelig å vite sikkert hvem som har uttalt seg.

I januar 2008 sendte Kommisjonen forslag om Fornybardirektivet til Europaparlamentet og Rådet (Europakommisjonen 2008b), og prosessen gikk dermed inn i beslutningsfasen. På dette tidspunktet ble direktivet også sendt ut på høring til norske interesseorganisasjoner via Olje- og energidepartementet (Olje- og energidepartementet 2008). Forhandlingene om direktivet i Rådet og Europaparlamentet foregikk i perioden januar 2008 til desember 2008 (Gullberg 2011: 10). For Rådet var det viktig at energi - og klimapakken ble vedtatt i løpet av 2008, før neste valg til Europaparlamentet, og de ønsket derfor en enighet med disse i løpet av første høring (Rådet for den europeiske union 2008). Dette er med på å forklare den relativt raske behandlingen direktivet fikk i beslutningsfasen. Under hele prosessen har Kommisjonen holdt EFTA-landene løpende orientert om prosessen, og direktivet har også blitt drøftet i EFTA (Olje- og energidepartementet 2012).

I Europaparlamentet var Komiteen for industri, forskning og energi (The Committee on Industry, Research and Energy, heretter kalt ITRE) ansvarlig for direktivet, og rapporteur (saksordfører) var Claude Turmes fra Det grønne partiet (the Greens) (Gullberg 2011: 11). Det endelige direktivet ble vedtatt av Europaparlamentet og Det europeiske råd som en del av EUs klima- og energipakke i desember 2008,

formalisert 23. april 2009 og formelt offentliggjort i Official Journal 05. juni 2009. (Olje- og energidepartementet 2012, Gullberg 2011: 13). Som resultatet også ble i det endelige direktivet, var det i direktivforslaget inkludert bindende mål på 20 % fornybar energi i energiforbruket og 10 % fornybar energi i transportforbruket innen 2020, samt at det for hvert medlemsland skulle utregnes et bindende nasjonalt mål slik at alle EU-landene til sammen ville oppnå en samlet andel på 20 % fornybar energi.

Til tross for dette ble mye av innholdet i direktivet endret fra Kommisjonens opprinnelige forslag til Rådet og Europaparlamentet fattet det endelige vedtaket (Olje- og energidepartementet 2012). En av de mest fremtredende diskusjonene i beslutningsfasen var om de såkalte fleksibilitetsmekanismene, altså hvilke støttemekanismer som skulle innføres for at fornybarmålene kunne oppnås (Olje- og energidepartementet 2012). Hovedmotsetningene var mellom de som mente det var mest hensiktsmessig å opprette et felles europeisk marked for grønne sertifikater og de som ville beholde de eksisterende systemene med fornybare innmatingstariffer (renewable energy feed-in tariffs) (Toke 2008: 3001, 3002).

Grønne sertifikater er garantier om at en bestemt mengde fornybar energi har blitt produsert. Ved å etablere et felles europeisk marked for slike sertifikater vil det være mulig for medlemsland å øke sin fornybarandel ved å kjøpe grønne sertifikater fra andre EU-land. Dette ville innebære at elektrisitetsleverandører skulle være forpliktet til å kjøpe en viss mengde grønne sertifikater av produsenter av fornybar energi (Toke 2008: 3002). Fornybare innmatningstariffer, på den annen side, innebærer at energiprodusenter over en lengre tidsperiode er sikret en viss støtte for hver enhet fornybar energi de produserer (Toke 2008: 3002). Forskjellen mellom disse to er at de grønne sertifikatene vil være markedsstyrt og dermed gunstig for produksjon av fornybar energi som allerede er etablert og lønnsom, mens innmatingstariffene i større grad kan bidra til utvikling av ny teknologi ved at myndighetene kan bestemme hvilke typer teknologier de vil prioritere å støtte.

I Kommisjonens opprinnelige forslag til direktiv ble det fokusert på grønne sertifikater og etableringen av et europeisk marked for disse (Europakommisjonen 2008b). Flere medlemsland og sterke interessegrupper som Eurelectric, elektrisitetsindustriens paraplyorganisasjon på europeisk nivå, støttet dette forslaget, og det så derfor en stund ut til at det ville bli etablert et felles europeisk marked for grønne sertifikater (Toke 2008: 3002). Viktige medlemsland som Tyskland og Spania samt fornybarindustrien reagerte derimot sterkt på forslaget om grønne sertifikater fordi det mente dette ville true deres eksisterende system med innmatingstariffer. Disse synspunktene fikk de også i stor grad gjennomslag for.

I det endelige direktivet ble det nevnt flere mulige fleksibilitetsmekanismer og ikke utelukkende et system med grønne sertifikater: statistisk overføring mellom medlemsland, felles prosjekter med andre medlemsland eller tredjeland om produksjon av fornybar energi, og felles støtteordninger med andre medlemsland (Europakommisjonen 2009a). Medlemslandene står fritt til å avgjøre om, og i tilfelle hvilke, fleksibilitetsmekanismer de vil benytte seg av. Direktivet åpner likevel for at medlemslandene kan innføre et felles sertifikatmarked med andre medlemsland, men i mindre skala enn det som opprinnelig ble foreslått.

Etter at Fornybardirektivet ble vedtatt i EU gikk det over i innlemmelsesfasen, der EØS-komiteen vurderte hvordan direktivet skulle innlemmes i EØS-avtalen. Det vedtatte direktivet ble av Olje- og energidepartementet i februar 2009 sendt ut på høring til norske interesseorganisasjoner (Olje- og energidepartementet 2009). I innlemmelsesfasen var det forhandlinger mellom EFTA-landene og Kommisjonen i EØS-komiteen. Denne prosessen har det vært vanskelig å få innsyn i. 19. juli 2011 sendte EFTA-landene et forslag til EØS-vedtak til Kommisjonen, og direktivet ble en del av EØS-avtalen 19. desember 2011 (Olje- og energidepartementet 2011b).

Innlemmelsen av Fornybardirektivet i EØS-avtalen var en forutsetning for at det grønne sertifikatmarkedet sammen med Sverige kunne bli etablert som planlagt 1. januar 2012 (Olje- og energidepartementet 2011b), da Sverige i følge Fornybardirektivet ikke kunne etablert dette med et land som stod utenfor direktivet

(Europakommisjonen 2009a). Det norsk-svenske sertifikatmarkedet skal føre til 26.4 TWh ny produksjon av fornybar elektrisitet innen 2020 (Olje- og energidepartementet 2011a), og vil derfor kunne bidra til at Norge kan oppnå fornybarmålet.

Antakelig har forhandlingene i EØS-komiteen fra norske myndigheters side i stor grad dreid seg om hvor stort Norges fornybarmål skulle være. Beregningsmodellen for hvor stor andel fornybar energi hvert enkelt land skal oppnå er ikke inkludert i selve direktivet (Bøeng 2010: 50). Utrekningen av Norges fornybarandel har derfor kunnet blitt diskutert i forhandlingene mellom EU og Norge i EØS-komiteen. Norge har i utgangspunktet en mye høyere fornybarandel enn noen av EU-landene grunnet store vannkraftressurser. Legger man beregningsmodellen til grunn skulle Norge fått et fornybarmål på 72.4 %. Beregningsmodellen legger til grunn at andelen fornybar energi maksimalt skal økes til 50 %, en grense Norge var over allerede ved referanseåret i 2005 (Bøeng 2010: 49). Jeg vil derfor kunne anta at dette var argumenter norske myndigheter benyttet under forhandlingene i EØS-komiteen. Etter behandling i EØS-komiteen ble Norges fornybarmål altså satt til 67.5 % (Olje- og energidepartementet 2011b).

2.2.1 Kontekstens betydning for oppgaven

Det er to hovedårsaker til at jeg har valgt Fornybardirektivet som kontekst for oppgaven. For det første er dette et direktiv der viktige norske interesseorganisasjoner har hatt interesse av å drive lobbyvirksomhet. På forhånd antok jeg derfor at jeg her vil få et godt datagrunnlag for å kunne besvare oppgavens problemstilling. Statkraft er Europas største produsent av fornybar energi (Statkraft 2010). De har derfor interesse av en økt utbygging av fornybar energi og av at det blir etablert gode støttemekanismer for utbyggingen av dette. Direktivet vil også kunne føre til økt etterspørsel etter fornybar energi og dermed økte priser, noe som vil være fordelaktig for Statkraft. Statoil har, som en av verdens største produsenter av olje- og gass (Statoil 2011), interesse av å gjøre bruken av de fossile energikildene så miljøvennlig

som mulig. På tidspunktet da prosessen rundt direktivet fant sted ble også Statoil sett på som en nyskaper innen biodrivstoff og en aktør det var verdt å konsultere.

Norsk Hydro har hatt ulike interesser innen dette direktivet; hovedsakelig som en aktør innen kraftkrevende industri, men også som kraftprodusent (intervju 08. mars 2012). De har derfor interesse av at det ikke blir en stor kostnadsøkning på fornybar energi som følge av direktivet for å unngå at deres virksomhet blir skadelidende som følge av dette (Norsk Hydro 2009b). Bellona er en synlig NGO både i Norge og i Brussel, og arbeider for å forhindre forurensning og begrense klimaendringer (Ruud og Knudsen 2009: 24, Mathismoen 2010). Bellona er derfor også en aktør som var engasjert i ulike temaer som omfattes av Fornybardirektivet og som derfor ville kunne gjøre seg synlig i beslutningsprosessen.

For det andre har beslutningsprosessen rundt Fornybardirektivet på noen områder vært spesiell. Siden direktivet er en del av energi- og klimapakken som ble vedtatt gjennom enstemmighet mellom medlemslandene, er det nærliggende å anta at interesseorganisasjonene forsøkte å drive lobbyvirksomhet mot sine nasjonale myndigheter slik at deres synspunkter kunne fremmes i Rådet. I en slik kontekst er det interessant å studere hvorvidt de norske interesseorganisasjonene prioriterer lobbyvirksomhet mot nasjonale myndigheter, og, dersom dette er tilfellet, om lobbyvirksomheten foregår mot EU-landenes myndigheter i forberedelses- eller beslutningsfasen, eller mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen.

I tillegg til dette var prosessen rundt Fornybardirektivet spesiell fordi klima- og energipakken bestod av tre direktiver som skulle forhandles frem samtidig og der vedtakene ble tatt ved enstemmighet. Det var derfor sannsynlig at det foregikk forhandlinger, kompromisser og kjøpslåing mellom medlemsstatene om utformingen av direktivene. Dette vil kunne ha hatt betydning for interesseorganisasjonenes valg av lobbystrategi: det vil kreve flere ressurser å drive lobbyvirksomhet i en prosess der flere direktiver skal vedtas samtidig, og man også må ta hensyn til behandlingen av de andre direktivene i pakken. I tillegg må eventuelle forhandlinger mellom medlemslandene om de ulike direktivene også tas hensyn til.

Også i innlemmelsesfasen er prosessen rundt Fornybardirektivet spesiell. Norges fornybarmål ble mye mindre enn man skulle anta ut fra EUs beregningsmodell, noe som kan bety at norske myndigheter antakelig fikk stor grad av gjennomslag for sine posisjoner i EØS-komiteen. Jeg finner det derfor sannsynlig at det i denne spesifikke prosessen har vært aktuelt for norske interesseorganisasjoner å lobbe via den nasjonale ruten i innlemmelsesfasen.

3. Analytisk perspektiv

3.1 Avhengig variabel: Lobbystrategier

For å kunne identifisere og kategorisere ulike typer lobbystrategier baserer jeg meg på tidligere litteratur om lobbyvirksomhet i EU. Overordnet forstår jeg lobbystrategier som hvordan interessegruppene går fram for å påvirke politikkutforming og beslutningsprosessene i EU. I sin studie av næringslivsinteressers framgangsmåte for å drive lobbyvirksomhet mot EU forsøker Bouwen (2002:366) å utvikle et analytisk rammeverk for interaksjonen mellom interesseorganisasjoner og EU-institusjonene. Selv om hovedfokuset i studien er hvordan interesseorganisasjoner får tilgang til EU-institusjonene, må han for å kunne gjøre dette også studere hvordan de driver lobbyvirksomhet. Generelt skiller Bouwen (2002) mellom to dimensjoner; lobbyruter, der interesseorganisasjonene kan velge en europeisk og en nasjonal rute for påvirkning, og organisasjonsform, som omfatter hvordan interesseorganisasjonene organiserer seg for å påvirke EU-institusjonene: kollektivt, individuelt eller via en tredjepart (Bouwen 2002:373).

Greenwood (2011:24) beskriver på en liknende måte hvordan interesseorganisasjoner arbeider i EU-systemet. Han hevder interesseorganisasjoner kan fremme sine interesser via en rekke komplekse prosesser som kan deles inn i tre dimensjoner. Den første dimensjonen betegnes som ”påvirkningsruter”, altså hvilken rute interesseorganisasjonene velger for å kommunisere sine interesser til EU-institusjonene, den andre dimensjonen omfatter hvilken institusjon interesseorganisasjonene velger å drive lobbyvirksomhet mot, og den tredje dimensjonen omtales som ”handlingsformat” (action formats), altså hvorvidt interesseorganisasjonene påvirker institusjonene alene eller kollektivt. Sistnevnte tilsvarer Bouwens (2002) dimensjon organisasjonsform. Selv om Bouwens (2002) studie kun baserer seg på næringslivsinteresser mener jeg det er mulig å benytte disse

dimensjonene for å studere også andre interesseorganisasjoner fordi Greenwood (2011) bruker tilsvarende dimensjoner for ulike typer interesseorganisasjoner.

Jeg benytter de overnevnte dimensjonene ”lobbyruter” og ”handlingsformat” for å operasjonalisere variabelen ”lobbystrategier” og for å kunne identifisere ulike typer strategier for lobbyvirksomhet. Her omfatter ”lobbyruter” både hvilke institusjoner interesseorganisasjonene ønsker å påvirke og om de arbeider på nasjonalt eller europeisk nivå. Jeg synes det er mest hensiktsmessig å gjøre det på denne måten siden hvilket nivå interesseorganisasjonene påvirker på også er avgjørende for hvilken institusjon de velger å drive lobbyvirksomhet mot. Dimensjonen ”lobbyruter” forklarer *hvor*, altså mot hvilke institusjoner interesseorganisasjonene driver lobbyvirksomhet, mens ”handlingsformat” forklarer *hvordan* interesseorganisasjonene organiserer arbeidet.

3.1.1 Lobbyruter

2.1.1.1. Den nasjonale ruten

I litteraturen om lobbyvirksomhet skilles det tradisjonelt mellom to ulike lobbyruter; en europeisk og en nasjonal rute (blant annet i Greenwood 2011:24, Coen og Richardson 2009). Den nasjonale ruten innebærer at interesseorganisasjonene forsøker å få kontakter og regjeringer på nasjonalt nivå til å representere sine interesser i EU (Greenwood 2011:25). Dermed deltar de i beslutningstakingen på EU-nivå gjennom nasjonale strukturer. Lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten omfatter også å drive lobbyvirksomhet mot andre lands nasjonale myndigheter. Dette er særlig relevant for norske interesseorganisasjoner siden norske myndigheter ikke deltar i beslutningsprosessene på EU-nivå. For norske interesseorganisasjoner er lobbyvirksomhet mot de andre nordiske lands myndigheter ofte aktuelt (Eliassen og Peneva 2011: 26).

Rådet er den mest sentrale EU-institusjonen å rette lobbyvirksomhet mot i denne ruten. Selv om Rådet er en institusjon på EU-nivå foregår lobbyvirksomheten her mot nasjonale representanter, og jeg velger derfor å omtale dette som en nasjonal rute.

Rådet er EUs eneste direkte mellomstatlige institusjon og består av representanter fra regjeringene i hvert medlemsland, der hver enkelt forsøker å ivareta sitt medlemslands interesser (Hayes-Renshaw 2009:71). Siden beslutningene i Rådet i stor grad tas ved forhandlinger mellom medlemslandene, ønsker hver representant i størst mulig grad å ha oversikt over de respektive medlemslandenes nasjonale interesser før møtet finner sted (Hayes-Renshaw 2009:78). Informasjon om dette får representantene blant annet gjennom nasjonale interessegrupper som gir en oversikt over hvilke forslag ulike interessegrupper i de respektive medlemslandene stiller seg bak, og eventuelt hvilke endringer disse ønsker. Det er derfor hensiktsmessig for interessegruppene å forsøke å påvirke de nasjonale representantene så tidlig som mulig slik at de inkluderer interessegruppens synspunkter som en del av de nasjonale interessene. Siden norske myndigheter ikke har noen representanter i Rådet, eller i de forberedende komiteene, kan det være mindre hensiktsmessig for norske interesseorganisasjoner, enn for interesseorganisasjoner fra andre europeiske land, å drive lobbyvirksomhet mot egne nasjonale myndigheter.

Greenwood (2011:30) hevder det kan være vanskelig for interessegruppene å få gjennomslag for sine synspunkter når de driver lobbyvirksomhet mot Rådet siden dette er en relativt sen fase i en komplisert beslutningsprosess, og mulighetene for å endre lovforslaget er reduserte sammenliknet med tidligere faser. Det beste interessegruppene kan håpe på ved å drive lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten er i mange tilfeller "skadebegrensning" (Saurugger 2009:119).

Likevel er den nasjonale ruten fortsatt en viktig måte for interessegrupper å drive lobbyvirksomhet på. Bouwen (2002:383) finner at interessegrupper på nasjonalt nivå har større grad av tilgang til Rådet sammenliknet med interesseorganisasjoner på EU-nivå, og Tenbücken (2002:124) hevder multinasjonale selskaper kontakter nasjonale institusjoner oftere enn de kontakter europeiske. I hvilken grad den nasjonale ruten blir benyttet varierer også mellom ulike politikkområder. Det kan være mer attraktivt å benytte denne kanalen for å forsøke å påvirke i saker som blir fattet ved prosedyrer der Rådet har mer makt enn Europaparlamentet, enn å benytte den nasjonale kanalen i

saker som omfattes av medbestemmelsesprosedyren, der Europaparlamentet og Rådet har like mye makt (Greenwood 2011:37).

2.1.1.2. Den europeiske ruten

Den europeiske ruten innebærer at interesseorganisasjonene forsøker å delta i beslutningstakingen på EU-nivå ved å involvere seg direkte i EU-institusjonene (Greenwood 2011:25). Denne ruten har blitt viktigere ettersom stadig flere beslutninger blir tatt ved medbestemmelsesprosedyren og andre beslutningsprosedyrer der de overnasjonale organene har mye makt. Kommisjonen og Europaparlamentet er de viktigste institusjonene å drive lobbyvirksomhet mot i den europeiske ruten. Den europeiske unions domstol kan også være viktig i tilfeller der interesseorganisasjoner kan trekke en sak for domstolen fordi de mener EU-lovverk eller nasjonalt lovverk er, eller utøves, i strid med EU-traktatene (Greenwood 2011:44).

Kommisjonen blir av Greenwood (2011:24) omtalt som den viktigste EU-institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot. Dette er hovedsakelig fordi Kommisjonen formelt har enerett på å fremme og utforme lovforslag (Bouwen 2009:20). I den tidlige beslutningsfasen er lite fastlagt, og interessegrupper blir konsultert av Kommisjonen og bidrar med viktig informasjon i utarbeidelsen av forslaget. Siden Kommisjonen har en relativt liten administrasjon er den avhengig av interessegruppers informasjon og deres tekniske ekspertise for å få oversikt over kunnskap som er relevant for forslaget. Forholdet mellom Kommisjonen og interessegruppene kan derfor betegnes som et gjensidig avhengighetsforhold, noe som gjør dette til en yndet institusjon å drive lobbyvirksomhet mot (Bouwen 2009:22).

Kommisjonens organisasjonsstruktur er kompleks; den er både horisontalt og vertikalt spesialisert. Horisontalt er Kommisjonen spesialisert funksjonelt og oppdelt i 38 ulike Directorates-General (DGer) som hovedsakelig har ansvar for ulike politikkområder. Noen DGer har også ansvarsoppgaver på tvers av de ulike politikkområdene, slik som budsjett og personalansvar. Vertikalt er Kommisjonen hierarkisk organisert, der lovforslag blir behandlet på ulike nivåer innad i hver DG (Bouwen 2009: 25). DGene blir ledet av hver sin kommisær, og det er disse som avgjør hvorvidt lovforslaget

godtas og sendes videre til behandling av Rådet og Europaparlamentet. Selve utarbeidelsen av lovforslagene skjer på lavere nivåer i DGene, der de ansatte har teknisk kompetanse til å utforme dette. Store deler av lobbyvirksomheten mot Kommisjonen skjer derfor mot de lavere nivåene, der det også er lettere å få kontakt med ansatte enn på høyere nivå i organisasjonen (Bouwen 2009:25). Det er også her viktig at lobbyvirksomheten skjer på et så tidlig stadium som mulig, før lovforslaget er ferdig formulert.

Arbeidet på lavere nivå i Kommisjonen foregår i ulike komiteer. Det finnes hovedsakelig to typer komiteer; komitologikomiteer og ekspertkomiteer (Greenwood 2011:38). Ekspertkomiteene består av eksperter og forskere utsendt fra medlemslandene og skal gi råd om utformingen av lovforslag, mens komitologikomiteene består av tjenestemenn utsendt fra nasjonale myndigheter som overvåker medlemsstatenes implementering av EU-lovverket og vurderer om lovverket bør endres (Hix og Høyland 2011:38). I begge disse typene komiteer har Norge og EFTA-landene muligheter til å delta (Statskonsult 2002: 37). Selv om medlemmene av disse komiteene i prinsippet skal opptre objektivt og uavhengig fra medlemsstatene, har det vist seg at de i flere tilfeller handler som representanter for nasjonale myndigheter (Egeberg 2006:8). Man kan derfor anta at det er mer fordelaktig for interessegrupper fra et medlemsland å drive lobbyvirksomhet mot og å påvirke komitémedlemmer med samme nasjonalitet som dem.

Europaparlamentet er, i følge Greenwood (2011:24), den EU-institusjonen det er viktigst å drive lobbyvirksomhet mot etter Kommisjonen. Dette fordi Europaparlamentet i EU-systemet skal representere en bredde av ulike interesser i samfunnet og derfor skal være åpen for innspill fra interessegruppene. I tillegg er det relativt enkelt å få tilgang til og informasjon fra Europaparlamentet.

Europaparlamentet gjør også ofte utslagsgivende endringer i lovforslag (Greenwood 2011:40). Det kan derfor være nødvendig med ekspertkunnskap i den nye formuleringen av lovforslaget, noe interessegruppene kan bidra med. Også for lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet er det hensiktsmessig å involvere seg tidlig i

prosessen (Lehmann 2009:46). Da gjør ikke formelle prosedyrer det vanskelig å få innpass og posisjonene er mindre fastlagte enn senere i prosessen.

I tillegg kan det for norske interesseorganisasjoner være relevant å forsøke å påvirke EØS-komiteen, der EU- og EØS-landene avgjør hvorvidt EU-lovgivning er EØS-relevant og hvordan den skal innlemmes i norsk regelverk (Statskonsult 2002: 65). Dette er særlig viktig for de interesseorganisasjonene som er direkte involvert når EU-rettsaktene blir implementert i regelverket i Norge (Eliassen og Peneva 2011:24).

3.1.2 Handlingsformat

2.1.2.1. Individuelt handlingsformat

Interesseorganisasjonene kan organisere lobbyvirksomheten på ulike måter. Greenwood (2011:25) skiller mellom to typer handlingsformat; individuelt og kollektivt. Bouwen (2002:373) innfører i tillegg et tredje handlingsformat; handling via en tredjepart. Et individuelt handlingsformat innebærer at interesseorganisasjonen driver lobbyvirksomhet alene for å få gjennomslag for sine egne interesser. Dette tilsvare det Tenbücken (2002:125), Coen (2009:156) og Bennett (1999: 241) omtaler som direkte lobbyvirksomhet. Selv om de omtaler dette spesifikt for næringslivsorganisasjoner, antar jeg at også andre typer interesser kan benytte seg av dette handlingsformatet.

Lobbyvirksomhet via et individuelt handlingsformat er en av de viktigste måtene interesseorganisasjoner kan drive lobbyvirksomhet på (Coen 2009:156, 160).

Gjennom å drive lobbyvirksomhet alene kan interesseorganisasjonene fremme sine synspunkter uten å måtte ta hensyn til andre aktørers interesser og meninger.

Individuelle næringslivsinteresser, som store bedrifter, har gjerne større mulighet og vilje til å handle alene, og bruker ofte denne type handlingsformat (Hix og Høyland 2011:167).

2.1.2.2. Kollektivt handlingsformat

Det er ikke alltid hensiktsmessig for interesseorganisasjoner å drive lobbyvirksomhet alene. Et kollektivt handlingsformat vil si at ulike interesseorganisasjoner går sammen og samarbeider om å drive lobbyvirksomhet (Bouwen 2002:373). En måte å handle kollektivt på er at en rekke ulike interesseorganisasjoner med liknende mål organiserer seg i overordnede paraplyorganisasjoner (associations). Gjennom å forene sin innsats på denne måten kan interesseorganisasjonene sammen lettere få mulighet til å påvirke institusjonene i EU (Greenwood 2011:68). Paraplyorganisasjonene kan være organisert både på nasjonalt og europeisk nivå (Gullberg 2010:41, Bennett 1999: 241). Nasjonale paraplyorganisasjoner forsøker ofte å påvirke via den nasjonale ruten, mens de nasjonale paraplyorganisasjonene, når de forsøker å påvirke via den europeiske ruten, ofte slår seg sammen med andre nasjonale paraplyorganisasjoner til en stor europeisk paraplyorganisasjon (Tenbücken 2002:116).

På europeisk nivå har Kommisjonen lenge oppfordret nasjonale interesseorganisasjoner til å samarbeide i felles organisasjoner på europeisk nivå for å få et mer oversiktlig antall interesseorganisasjoner å forholde seg til (Gullberg 2010:40). I de europeiske paraplyorganisasjonene blir posisjonene og strategiene i de nasjonale organisasjonene koordinert og aggregert. Paraplyorganisasjonene på europeisk nivå skiller seg ofte fra de på nasjonalt nivå ved at funksjonene primært er begrenset til politisk representasjon (Greenwood 2011:70).

Selv om en interesseorganisasjon er medlem i en paraplyorganisasjon, trenger ikke dette nødvendigvis bety at de driver aktivt arbeid innad i paraplyorganisasjonen og benytter denne for å drive lobbyvirksomhet. I arbeidet med oppgaven har jeg forsøkt å samle inn data som kan si noe om hvorvidt interesseorganisasjonene har vært aktive innad i paraplyorganisasjonene med arbeid som angår lobbyvirksomhet. Dette har jeg i de fleste tilfeller lykkes med, men ikke alle. I de tilfellene hvor jeg ikke har klargjort om en interesseorganisasjon er aktiv i paraplyorganisasjonen ser jeg på det som et kollektivt handlingsformat dersom en interesseorganisasjon har interessefellesskap med en paraplyorganisasjon der de er medlem. I slike tilfeller antar jeg at

interesseorganisasjonen vil kunne oppfatte det som om paraplyorganisasjonen driver lobbyvirksomhet på vegne av dem.

I tillegg til å organisere seg i større paraplyorganisasjoner, kan interesseorganisasjoner også samarbeide kollektivt om å drive lobbyvirksomhet i mindre permanente ad hoc-koalisjoner (Tenbücken 2002:116). I følge Pijnenburg (1998: 305) er ad hoc-koalisjoner allianser som jobber mot en bestemt sak og som blir oppløst når saken blir avsluttet eller koalisjonspartnere ikke lenger synes det er verdt å være i alliansen. Dette innebærer ofte at koalisjonenes varighet er tidsbegrenset.

Ad hoc-koalisjonene er ofte horisontalt organisert, noe som betyr at ingen av koalisjonspartnerne er overordnet de andre og at koalisjonspartnerne har høy grad av autonomi fordi. Koalisjonene er organisert uformelt, og beslutningsprosessene innad i koalisjonen er ofte mer uformelle. De har derfor, i større grad enn andre organisasjonsformer som er mer avhengig av å følge formelle beslutningsprosedyrer, mulighet til å vise fleksibilitet i sin lobbyvirksomhet. Grunnet ad hoc-koalisjonenes relativt korte levetid, og at beslutningsprosessene i EU ofte kan vare lenge, kan det likevel være utfordrende å holde den nødvendige intensiteten i lobbyvirksomheten oppe under hele beslutningsprosessen.

2.1.2.3. Lobbyvirksomhet via en tredjepart

Et tredje handlingsformat er at interesseorganisasjonene får en tredjepart, en konsulent eller et konsulentfirma, til å drive lobbyvirksomhet på vegne av seg (Bouwen 2002:373). Konsulentfirmaer har spesialisert seg på å gi råd til interesseorganisasjoner om beslutningsprosessene i EU og å gjennomføre kampanjer for ulike interesseorganisasjoner, ofte bedrifter (Hix og Høyland 2011:163). Ved å drive lobbyvirksomhet ved hjelp av en tredjepart kan interesseorganisasjonene handle mer direkte enn ved kollektive handlingsformat, men uten at de trenger å organisere lobbyvirksomheten selv. Dette kan derfor særlig være nyttig for interesseorganisasjoner som ikke i stor skala driver lobbyvirksomhet i EU og som derfor vil kunne dra nytte av den ekspertisen konsulentfirmaer har om hvordan man kan påvirke EUs beslutningssystem. På nasjonalt nivå i Norge er det kun i begrenset

grad vanlig å benytte seg av innleide konsulenter for å drive lobbyvirksomhet (Gullberg og Helland 2003).

3.1.3 Lobbystrategier

Rute		Handlingsformat		
		Individuelt	Kollektivt	Via tredjepart
	Nasjonal	Direkte nasjonal lobbystrategi	Indirekte nasjonal lobbystrategi	Via nasjonal konsulent
	Europeisk	Direkte europeisk lobbystrategi	Indirekte europeisk lobbystrategi	Via europeisk konsulent

Kilder: Bouwen 2002, Greenwood 2011, Coen og Richardson 2009, Tenbücken 2002.

Tabell 1: Oversikt over lobbystrategiene

Ved å kombinere dimensjonene lobbyruter og handlingsformat har jeg identifisert ulike lobbystrategier interesseorganisasjoner kan benytte seg av. En direkte nasjonal lobbystrategi innebærer at de enkelte interesseorganisasjonene alene driver lobbyvirksomhet mot representanter på nasjonalt nivå, mens en indirekte lobbystrategi innebærer at en interesseorganisasjon slår seg sammen med andre aktører på nasjonalt nivå, i paraplyorganisasjoner eller ad hoc-koalisjoner, og driver lobbyvirksomhet mot relevante nasjonale aktører via en allianse. Den siste lobbystrategien via den nasjonale ruten innebærer at interesseorganisasjoner som ønsker å drive lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå tar kontakt med en tredjepart, ofte et konsulentfirma, og får dette til å drive lobbyvirksomhet mot nasjonale aktører på vegne av seg.

En direkte europeisk lobbystrategi vil si at interesseorganisasjonene alene forsøker å påvirke EU-institusjonene, mens en indirekte europeisk lobbystrategi betyr at interesseorganisasjoner går sammen i paraplyorganisasjoner eller ad hoc-koalisjoner på europeisk nivå og kollektivt forsøker å påvirke EU-institusjonene. En lobbystrategi

via en europeisk konsulent innebærer at interesseorganisasjonen tar kontakt med et konsulentfirma som driver lobbyvirksomhet på europeisk nivå på vegne av dem.

Det er ofte vanlig at interesseorganisasjoner på samme tidspunkt bruker ulike strategier for å drive lobbyvirksomhet (Coen 2009:156, Hix og Høyland 2011:169, Long og Lörinczi 2009: 170, Tenbücken 2002: 116, Bennett 1999: 242). EUs beslutningsprosedyrer veksler mellom ulike arenaer og nivåer i EU-systemet, noe som gjør det hensiktsmessig å bruke flere strategier for å få best mulig sjanse til å påvirke. Utfordringen er ofte ikke å finne en måte å påvirke på, men heller å få gjennomslagskraft blant de mange interesseorganisasjonene som driver lobbyvirksomhet i EU-systemet (Long og Lörinczi 2009:170). Dette gjelder de fleste type interesseorganisasjoner; både næringslivsinteresser og miljøorganisasjoner kombinerer flere lobbystrategier.

Norske interesseorganisasjoner er i en særegen situasjon sammenliknet med europeiske interesseorganisasjoner når det gjelder valg av lobbystrategi. Siden Norge ikke er med i EU kan de ikke drive lobbyvirksomhet mot norske myndigheter via den nasjonale ruten, men må fokusere på nasjonale representanter fra noen av medlemslandene dersom de vil drive lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten (Eliassen og Peneva 2011:26). I og med at norske myndigheter må implementere store deler av EU-regelverket, men har begrensede muligheter til å påvirke dette, har EU-lovgivning stor betydning for de lovforslagene og det regelverket som blir vedtatt også i Norge (Eliassen og Peneva 2011:13). Dette innebærer at norske interesseorganisasjoner kan drive lobbyvirksomhet på europeisk nivå for å påvirke lovgivning som blir vedtatt på nasjonalt nivå.

3.2 Forklaringsvariabler for valg av lobbystrategi

Denne delen av det analytiske perspektivet blir brukt for å besvare den andre delen av problemstillingen, hvorfor interesseorganisasjonene har benyttet seg av de ulike lobbystrategiene. Det finnes ingen overordnede teorier som kan forklare interesseorganisasjoners valg av lobbystrategi. Jeg tar derfor utgangspunkt i tidligere

litteratur på feltet, og ved å benytte elementer fra ulike bidrag skisserer jeg her forklaringsfaktorer jeg mener kan forklare interesseorganisasjoners valg av lobbystrategier.

Enkelte av de teoretiske bidragene jeg tar utgangspunkt i har utelukkende studert næringslivsinteresser. Dette gjelder særlig Bouwen (2002), Coen (2009) og Tenbücken (2002). Siden Bellona, som den eneste av casene, ikke er en næringslivsorganisasjon, kan det tenkes at disse bidragene har noe mindre forklaringskraft for Bellona enn for de andre interesseorganisasjonene. Jeg ser likevel ikke på dette som noe stort problem for forklaringsvariablenes gyldighet, da de overnevnte bidragenes argumentasjon har mye til felles med bidrag som fokuserer på lobbyvirksomhet generelt og bidrag som fokuserer spesifikt på NGOer.

Tenbücken (2002: 118) hevder i sin studie av multinasjonale selskaper at ”lobbyvirksomhet kan brytes ned til beslutninger tatt av hvert enkelt selskap”. I tråd med dette, og siden jeg ønsker å forklare de enkelte casenes lobbystrategier, finner jeg det nødvendig å benytte forklaringsfaktorer som kan bidra til å forklare hver enkelt interesseorganisasjons lobbystrategi på mikronivå. Jeg benytter følgende forklaringsvariabler; ”ressurser”, ”tilgang” og ”interesser”.

3.2.1 Ressurser

Hvilke ressurser en interessegruppe har til rådighet har betydning for hvilke strategier de benytter (Gullberg 2010: 45, Beyers 2008: 1188, Coen 2009: 156, Bennett 1999: 243). I oppgaven omfatter begrepet ”ressurser” finansielle ressurser, interesseorganisasjonens størrelse og antall ansatte, relevant ekspertkunnskap, informasjon og nettverk. Dette er ressurser som i litteraturen er nevnt som betydningsfulle for lobbyvirksomhet i EU-systemet. I følge Coen (2009: 157) er nettverk en viktig ressurs for å effektivt kunne drive lobbyvirksomhet mot EU-systemet. Dette er kanskje spesielt viktig for norske interesseorganisasjoner: siden norske myndigheter ikke deltar i de offisielle beslutningsprosessene i EU er det avgjørende for norske interesseorganisasjoner å ha et nettverk av europeiske kontakter

de kan få informasjon fra og som kan bidra til å synliggjøre interesseorganisasjonene på den politiske arenaen (intervjuer 2012).

Bouwens (2002: 374) studie av industriaktører viser at store interesseorganisasjoner i større grad enn mindre organisasjoner vil ha mulighet til å planlegge og å gjennomføre lobbyvirksomhet med et individuelt handlingsformat. Dette er fordi det er svært ressurskrevende å drive lobbyvirksomhet mot et politisk system som er så komplekst som EU-systemet og som inneholder aktører på flere nivåer. Bouwens funn støttes av Eising (2007a: 389, 2007b: 352), som finner at i hvor stor grad bedrifter har mulighet til å drive individuell lobbyvirksomhet avhenger av bedriftens størrelse, og at bedrifter med stor økonomisk betydning, målt ved antall ansatte, i større grad blir inkludert i beslutningsprosessene enn de med færre ansatte.

Flere bedrifter og organisasjoner har opprettet egne kontor i Brussel for å holde oversikt over de ulike politiske prosessene som til enhver tid foregår og for å vedlikeholde kontakten med representanter fra de ulike EU-institusjonene (Coen 2009: 157). For interesseorganisasjoner som selv har et eget kontor i Brussel vil det være lettere å drive lobbyvirksomhet via et individuelt handlingsformat (Coen 2009: 157, Tenbücken 2002: 122). Tenbücken (2002: 122) finner at industriaktører med begrensede finansielle ressurser i mindre grad vil ha muligheter til å opprette et slikt kontor. Bouwen (2002: 374) viser til at det for mindre interesseorganisasjoner som ikke har et eget kontor i Brussel vil kunne være mer hensiktsmessig å benytte et kollektivt handlingsformat eller drive lobbyvirksomhet via en konsulent for å ha muligheten til å drive lobbyvirksomhet på europeisk nivå.

Ekspertkunnskap og relevant informasjon blir i den akademiske litteraturen om EU, blant annet av Bouwen (2002: 369, 2009: 20), Greenwood (2011: 3) og Gullberg (2009:11), sett på som viktige ressurser i EU-systemet. Dette er fordi EU-institusjonene har små administrasjoner og er avhengig av å få relevant kunnskap fra interesseorganisasjonene for å kunne fungere på en god måte. Bouwen (2002: 368) hevder lobbyvirksomhet mot EU-institusjonene kan forstås som et bytteforhold mellom offentlige og private aktører som er gjensidig avhengige av hverandre; mot å

gi EU-institusjonene ulike typer informasjon får interesseorganisasjonene tilgang til beslutningsprosessen i EU (sammenhengen mellom ressurser og tilgang til institusjonene blir utdypet under variabelen "tilgang").

Bouwen (2002: 268) hevder ekspertkunnskap er den viktigste ressurser for å drive lobbyvirksomhet mot Kommisjonen. Informasjon om berørte sektors oppslutning rundt de relevante lovforslagene i Europa er derimot den viktigste informasjonen for å kunne drive lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. For å få tilgang til Rådet er informasjon om oppslutningen om lovforslagene blant de berørte sektorene innad i medlemsstatene viktigst. I følge Coen (2009: 156) vil industriaktører som har, og har et rykte på seg for å ha, informasjon som er pålitelig, sektorspesifikk, og med relevans for EU som helhet, ha større mulighet til å drive effektiv lobbyvirksomhet og å kunne påvirke EU-institusjonene direkte. Siden EU-institusjonene er avhengige av informasjon fra flere typer interesseorganisasjoner (Greenwood 2011:5), antar jeg at Coens funn også vil være gyldige for flere typer interesseorganisasjoner og ikke bare næringslivsinteresser.

Nettverk blir også sett på som en betydningsfull ressurs grunnet EUs kompleksitet. I EU-systemet er det nødvendig å vite hvem man skal kontakte i de ulike institusjonene, ha de rette kontaktene for å bli invitert på relevante møter og arrangementer (Coen 2009: 157), samt være en aktør som gjør at de personene man ønsker å møte deltar på ens møter og arrangementer. Kjennskap til EU-systemet generelt er også viktig for å drive lobbyvirksomhet effektivt; som Greenwood (2011: 68) påpeker, kan interesseorganisasjoner som ikke har kjennskap til hvordan arbeidet foregår i EU ha vanskeligheter med å fungere på den politiske arena.

Forventninger til funn ut fra variabelen "ressurser"

Bidragene over viser at interesseorganisasjoner med store ressurser i form av størrelse, nettverk og kompetanse i større grad har muligheter til å ha en direkte europeisk lobbystrategi. Organisasjoner med færre ressurser vil i større grad benytte en indirekte lobbystrategi fordi man da ikke er avhengig av å være i besittelse av alle ressursene selv (Eising 2007a: 89 og Bouwen 2002: 374). Greenwood (2011:31) og

Tenbücken (2002:125) hevder at interesseorganisasjoner med få ressurser i større grad vil benytte seg av den nasjonale ruten fordi dette er mindre ressurskrevende. I følge Bouwen (2002: 374) vil interesseorganisasjoner med færre ressurser i større grad drive lobbyvirksomhet via tredjepart. Dette er ikke like ressurskrevende som et direkte handlingsformat, men vil likevel gi muligheten til å drive lobbyvirksomhet på europeisk nivå tilpasset organisasjonens behov.

3.2.2 Tilgang

I tidligere litteratur om lobbyvirksomhet blir tilgang til beslutningsprosessene i EU vektlagt som viktig for å forklare hvordan interesseorganisasjoner arbeider mot EU-institusjonene (Bouwen 2002: 365, Eising 2007a, Eising 2007b, Gullberg 2009:12). For effektivt å kunne drive lobbyvirksomhet er det nødvendig for interesseorganisasjonene å få tilgang til de institusjonene som tar beslutningene. Eising (2007a: 386) operasjonaliserer tilgang som ”hyppigheten av kontakt mellom interesseorganisasjonene og EU-institusjonene”, og finner at desto hyppigere denne kontakten er, desto større grad av tilgang har interesseorganisasjonene. Denne kontakten omfatter alt fra uformelle møter med politikere og byråkrater til mer institusjonaliserte komitémøter. Siden jeg studerer lobbyvirksomhet også i innlemmelsesfasen, omfatter min forståelse av tilgang også interesseorganisasjonenes kontakt med norske myndigheter og politikere. For beslutninger som er tatt ved medbestemmelsesprosedyren, slik som Fornybardirektivet, har interesseorganisasjonene mulighet til å få tilgang til Kommisjonen, Europaparlamentet og Rådet (Lehmann 2009: 44).

I følge Bouwen (2002:369) får interesseorganisasjonene tilgang til EU-institusjonene ved å ha ressurser disse trenger. De viktigste ressursene for få tilgang til beslutningsprosessene er ekspertkunnskap og informasjon om konsekvensene lovforslaget vil ha for det europeiske og nasjonale sivilsamfunn. Det er derfor en samspilleffekt mellom variablene tilgang og ressurser, siden interesseorganisasjonenes tilgang til institusjonene kan påvirkes av hvilke ressurser de har til rådighet. Tilgang til de relevante beslutningsprosessene og institusjonene er en

viktig forutsetning for at interesseorganisasjonene skal kunne drive lobbyvirksomhet i EU. Jeg velger derfor å inkludere ”tilgang” som en egen variabel i tillegg til variabelen ”ressurser” fordi jeg ønsker å undersøke interesseorganisasjonenes tilgang til EU-institusjonene og hvordan dette betinger interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet.

Bouwen (2002: 369) hevder det er et gjensidig avhengighetsforhold mellom EU-institusjonene og interesseorganisasjonene: EU-institusjonene gir interesseorganisasjonene tilgang dersom de har kunnskap og informasjon EU-institusjonene er avhengige av. EU-institusjonene har begrensede midler og personale til rådighet, og derfor er avhengig av å få relevante innspill til lovforslagene av eksterne aktører, blant annet interesseorganisasjoner (Bouwen 2002: 368, Greenwood 2011: 2, Gullberg 2009:12). Dersom interesseorganisasjonene har relevant ekspertkunnskap er det lett å få tilgang i forberedelsesfasen, når Kommisjonen og de underordnede komiteene utarbeider lovforslag. Dette fordi Kommisjonen i stor grad er avhengig av gode innspill og teknisk ekspertise til hvordan lovforslagene kan utformes. Her finner Bouwen (2002: 382, 383) at store enkeltfirmaer har størst grad av tilgang; enkeltfirmaene har ofte mest og best spesifikk informasjon som Kommisjonen trenger i utarbeidelsen av lovforslagene.

I beslutningsfasen er det særlig til Europaparlamentet interesseorganisasjonene får tilgang. Europaparlamentet trenger informasjon om private bedrifters interesser og behov i det indre marked (Bouwen 2002:380). Dette fordi Europaparlamentet ønsker å representere en bredde av interesser i samfunnet (Greenwood 2011: 40), og er avhengig av informasjon om velgernes preferanser som de trenger støtte fra for å bli gjenvalgt (Bouwen 2002: 381). For Europaparlamentet finner Bouwen (2002: 383) at de europeiske paraplyorganisasjonene har størst grad av tilgang.

Paraplyorganisasjonene representerer interessene til en rekke bedrifter innen hver sektor og vil derfor kunne gi Europaparlamentet den informasjonen det trenger.

Rådet, derimot, har begrenset grad av åpenhet sammenliknet med Kommisjonen og Europaparlamentet (Hayes-Renshaw 2009: 73). Dette kan gjøre det vanskeligere å få

tilgang her. Likevel blir beslutningene blir i stor grad avgjort av komiteene i forkant av rådsmøtene (Greenwood 2011:29, Hayes-Renshaw 2009:78). Man kan anta at det er lettere å få tilgang til disse komiteene enn til representantene i selve Rådet, siden komiteene i forkant er mindre formelt organisert enn rådsmøtene. Bouwen (2002: 383) finner at nasjonale paraplyorganisasjoner har størst grad av tilgang til Rådet.

Rådet representerer nasjonale interesser, og er derfor avhengig av informasjon om det som foregår på nasjonalt nivå og hvilke preferanser nasjonale aktører har. Dette kan nasjonale paraplyorganisasjoner gi, siden de representerer interesser innen en sektor eller et interesseområde på nasjonalt nivå. Siden det på møtene i Rådet ikke er noen norske representanter, vil norske interesseorganisasjoner måtte drive lobbyvirksomhet via andre lands nasjonale myndigheter eller via europeiske paraplyorganisasjoner for å få tilgang. De teoretiske bidragene er utformet med tanke på lobbyvirksomhet i EU og gir derfor ingen spesiell forklaring på tilgang til norske myndigheter i innlemmelsesfasen. Likevel, det er ofte vanskelig å få tilgang til denne beslutningsfasen fordi det generelt er liten grad av åpenhet under EØS-komiteens vurderinger av hvorvidt og hvordan EU-lovverk skal innlemmes i EØS-avtalen. Dette kan forklares med at behandlingen i EØS-komiteen blir sett på som mellomstatlige forhandlinger mellom Norge og EU (Claes 2003: 10).

De teoretiske bidragene gir ingen begrunnelse for en kausalsammenheng mellom tilgangen interesseorganisasjonene har til en institusjon og deres valg av lobbystrategi. Selv om interesseorganisasjonene har tilgang til en institusjon trenger ikke dette nødvendigvis bety at de driver lobbyvirksomhet mot denne institusjonen. Mens tilgang er en *nødvendig* forutsetning for å forklare lobbystrategi, kan mangelen på en kausalsammenheng mellom tilgang og lobbystrategi tyde på at tilgang ikke gir en *tilstrekkelig* forklaring for valg av lobbystrategi. I tillegg til tilgang vil det derfor kreves supplerende forklaringer på hvorfor interesseorganisasjoner velger bestemte lobbystrategier.

Forventninger til funn ut fra variabelen "tilgang"

Ut fra argumentasjonen i de teoretiske bidragene under variabelen "tilgang", vil jeg anta at interesseorganisasjonene vil bruke en direkte europeisk lobbystrategi mot Kommisjonen i forberedelsesfasen (Bouwen 2002: 382) og en indirekte europeisk lobbystrategi i beslutningsfasen. Siden det ikke er norske representanter i Rådet, og norske interesseorganisasjoner og paraplyorganisasjoner derfor i svært begrenset grad har kunnskap som medlemmer av Rådet er interessert i, antar jeg at de interesseorganisasjonene jeg studerer i begrenset grad vil drive lobbyvirksomhet mot denne institusjonen. Det er lite litteratur som sier noe om lobbyvirksomhet i innlemmelsesfasen, men mye tyder på at det er vanskelig å få tilgang i denne fasen.

3.2.3 Interesser

Hvilke interesser de ulike interesseorganisasjonene har, og om de deler interessene med andre interesseorganisasjoner og aktører, vil ha konsekvenser for lobbystrategiene de velger. Long og Lörinczi (2009: 177) hevder i sin studie av NGOer at det er lettere for NGOer å bygge allianser sammenliknet med næringslivsinteresser. NGOer arbeider ikke for kommersielle interesser og er ofte aktive i å fremme en generell interesse for samfunnet, mens næringslivsinteresser representerer interessene til hvert enkelt selskap, ofte med de økonomiske interessene i fokus (Greenwood 2011: 134). Dette fører til at NGOene ofte deler syn på en sak, mens næringslivsinteressene ofte konkurrerer mot hverandre, både innad i et land og på tvers av landegrenser. Næringslivsinteressene vil også på ulik måte kunne merke konsekvensene av EU-lovgivningen, og dermed ha forskjellig syn på lovforslagene. I følge denne argumentasjonen vil det være vanskeligere for aktører med konkurrerende interesser å alliere seg med hverandre og drive lobbyvirksomhet via et kollektivt handlingsformat enn det er for aktører med sammenfallende interesser å gjøre tilsvarende.

Til tross for at det kan være mer hensiktsmessig for interesseorganisasjoner som ikke deler posisjon med andre aktører å drive lobbyvirksomhet via et individuelt

handlingsformat, gjør egenskapene ved EU-systemet i seg selv at det kan være fordelaktig for interesseorganisasjoner å inngå allianser med andre aktører.

Beslutningene i EU tas i stor grad ved konsensus, noe som gjør at det vil være viktig for interesseorganisasjonene å inngå allianser med andre aktører for å gjøre det tydelig at mange deler den samme oppfatningen om et forslag (Greenwood 2011: 68). Dette vil følgelig gjøre det lettere å legge press på EU-institusjonene. Ofte vil interesseorganisasjonene derfor ha et kollektivt handlingsformat i tillegg til et individuelt.

Coen (2009: 163), Bennett (1999: 244, 256) og Greenwood (2011: 69, 90) finner at paraplyorganisasjonenes organisering har konsekvenser for i hvor stor grad interesseorganisasjoner finner det hensiktsmessig å drive lobbyvirksomhet via disse. I følge Bennett (referert i Greenwood 2011: 87) kan det være vanskelig å bli enig om en felles posisjon innad i en europeisk paraplyorganisasjon siden de skal representere et spekter av ulike interesser som ikke nødvendigvis har den samme posisjonen i de ulike sakene. Paraplyorganisasjonenes posisjoner gjenspeiler derfor ofte medlemsorganisasjonenes minste fellesnevner, som i mange tilfeller er svært generell og ikke sier så mye håndfast.

Greenwood (2011: 69, 89) hevder det er lettere for en paraplyorganisasjon, der medlemmene er av relativt lik størrelse og har liknende interesser, å bli enige om en felles posisjon, enn det er å bli enig om felles posisjoner i paraplyorganisasjoner der dette ikke er tilfellet. Interesseorganisasjoner driver også i større grad lobbyvirksomhet via paraplyorganisasjoner dersom denne har et klart mål og har en mindre gruppe viktige aktører med liknende interesser (Coen 2009: 163). I slike paraplyorganisasjoner vil det være lettere for hver enkelt interesseorganisasjon å bli hørt. For at de enkelte interesseorganisasjonene skal få frem sine egne posisjoner overfor EU-institusjonene kan det derfor, i tilfeller hvor det er en intern uenighet om posisjonene, ofte være mer hensiktsmessig å ha en direkte lobbystrategi.

Interesseorganisasjonene er til tross for dette ofte aktive i paraplyorganisasjonene, da det er viktig for dem å forsøke å få en viss grad av påvirkningsmulighet på

paraplyorganisasjonenes standpunkt siden de som medlemmer stiller seg bak paraplyorganisasjonenes posisjon. Pijnenburg (1998: 316) finner i sin studie av næringslivsinteresser at ad hoc-koalisjoner ofte forekommer dersom det er store interne forskjeller innad i de europeiske paraplyorganisasjonene. Ad hoc-koalisjoner vil da kunne forekomme når interessegruppene har sammenfallende interesser med andre aktører utenfor paraplyorganisasjonenes rammer.

Forventninger til funn ut fra variabelen "interesser"

Interesseorganisasjoner med interesser som sammenfaller med andre interesseorganisasjoners vil drive lobbyvirksomhet gjennom et kollektivt handlingsformat. Dersom interesseorganisasjonene er medlem av en paraplyorganisasjon som har et mindre antall medlemmer og et klart definert mål er det større sjanse for at interesseorganisasjonene driver lobbyvirksomheten via denne paraplyorganisasjonen enn dersom paraplyorganisasjonen har mange medlemmer og en bredere agenda (Coen 2009: 163). Interesseorganisasjoner som ikke deler interessene med andre aktører, eller som føler deres interesser ikke blir fullstendig ivaretatt gjennom en paraplyorganisasjon, vil derimot ha en direkte lobbystrategi. For interesseorganisasjoner der dette er tilfellet er det også mulig å drive lobbyvirksomhet via ad hoc-koalisjoner dersom de deler interesser med aktører utenfor paraplyorganisasjonen.

3.3 Teorier om europeisk integrasjon

For å plassere oppgaven og mine funn om norske interesseorganisasjoners lobbystrategier i en større teoretisk kontekst om politikkutforming i EU tar jeg utgangspunkt i integrasjonsteori. EU-systemet og politikkutforming i EU forstås og forklares på ulike måter gjennom teorier om europeisk integrasjon. Disse teoriene er generelle og ikke utformet med tanke på lobbyvirksomhet, og kan derfor ikke benyttes for å forklare interesseorganisasjonenes valg av lobbystrategier. Jeg finner det likevel hensiktsmessig å plassere lobbystrategiene inn i en teoretisk sammenheng for å gi et større perspektiv på funnene i oppgaven. I denne oppgaven ser jeg de

teoretiske retningene liberal intergovernmentalisme (LI) og multi-level governance (MLG) som de mest relevante teoriene å forstå lobbystrategiene ut fra.

3.3.1 Liberal intergovernmentalisme

Liberal intergovernmentalisme ble utviklet av Moravcsik (1993, 1998) og var en kritikk av nyfunksjonalismen, som inntil da hadde vært den teoretiske retningen som hadde dominert forståelsen av europeisk integrasjon og politikk på EU-nivå (Moravcsik 1993:473). LI forstår EU som et mellomstatlig regime der politikkutformingen skjer gjennom koordinering av medlemslandenes preferanser og strategisk forhandling mellom medlemsstatene. Medlemsstatene handler som rasjonelle aktører ut fra sine nasjonale preferanser. Disse preferansene blir dannet som en reaksjon på press fra ulike samfunnsgrupper som kjemper om innflytelse innad i hver medlemsstat, på dannelsen av koalisjoner på nasjonalt nivå og mellom stater, og ved at nye politiske alternativer blir anerkjent av ulike myndigheter (Moravcsik 1993: 481).

Forhandlingene blir avgjort av tre faktorer (Moravcsik 1998: 63). For det første, hvorvidt en aktør truer med å ikke akseptere avtalen som er nødvendig for å få til et politisk vedtak. For det andre, hvorvidt det er mulig å danne alternative koalisjoner slik at det er mulig å fatte et vedtak selv om ikke alle staters preferanser blir tatt hensyn til. Dette er eksempelvis mulig i medbestemmelsesprosedyren. Den tredje faktoren er sakskobling (issue linkage). Dette innebærer at statene har forskjellige preferanser om ulike saker som inngår i det politiske kompromisset, og derfor kan være villige til å godta noen saker de i utgangspunktet ikke er enige i dersom de får gjennomført andre saker som er viktigere for dem (Moravcsik 1993:482). Moravcsik anerkjenner at interessegrupper og lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå har betydning for politikkutformingen i EU. Likevel tar LI utgangspunkt i at interesseorganisasjoner og andre ikke-statlige aktører kun kan påvirke EU-institusjonene via de ulike medlemslandenes nasjonale myndigheter (Moravcsik 1998:67, referert i Skjærseth og Wettestad 2008:16).

I følge LI er medlemsstatene og deres preferanser de viktigste aktørene i EU. Til tross for at man kanskje skulle tro at overnasjonale institusjoner, slik som Kommisjonen og Europaparlamentet, kan svekke medlemsstatenes posisjon i EU, hevder Moravcsik (1993:507) at dette ikke er tilfellet. Derimot hevder han at EU-systemet styrker nasjonalstatene ved å gjøre mellomstatlige forhandlinger mer effektive og ved å styrke nasjonale myndigheters autonomi overfor sterke samfunnsgrupper i utformingen av nasjonale preferanser. Sistnevnte skjer ved at EU-institusjonene legitimerer nasjonale myndigheters mulighet til å gjennomføre politikk som er vedtatt på EU-nivå, selv om det er stor motstand mot dette innad i medlemsstaten.

3.3.2 Multi-level governance

Multi-level governance, eller flernivåstyre, tar utgangspunkt i en forståelse av at politikkutformingen i EU skjer i en prosess som inkluderer ulike styringsnivåer, regionale, nasjonale og overnasjonale (europeiske) (Hooghe og Marks 2001:4). Dette innebærer at interesseorganisasjoner og andre ikke-statlige aktører kan drive lobbyvirksomhet mot alle de overnevnte nivåene for å påvirke den politiske prosessen i EU. MLG skiller derfor ikke tydelig skille mellom det nasjonale og det europeiske nivået. Til grunn for MLG ligger det en antakelse om at EUs overnasjonale institusjoner, Kommisjonen, Europaparlamentet og Den europeiske unions domstol, har en egen innflytelse på politikkutformingen som er større enn den innflytelsen de ville hatt dersom de kun opptrådte som agenter for medlemslandene (Hooghe og Marks 2001:3). Dette skjer ved at de enkelte medlemslandene i flere tilfeller, eksempelvis gjennom medbestemmelsesprosedyren, ikke kan kontrollere den kollektive beslutningsprosessen, og derfor blir bundet av beslutninger tatt i EU selv om de er uenige i disse.

3.3.3 Teoretiske forventninger ut fra LI og MLG

Disse to teoretiske retningene, liberal intergovernmentalisme og multi-level governance, vil kunne bidra til å belyse interesseorganisasjonenes lobbystrategier. Ut fra LI vil jeg anta at interesseorganisasjonene i størst grad driver lobbyvirksomhet via

nasjonale myndigheter; altså at den nasjonale ruten har størst forklaringskraft. Ut fra MLG, derimot, vil jeg anta at interesseorganisasjonene vil drive lobbyvirksomhet både via den nasjonale og via den europeiske ruten.

Forklaringskraften til de to teoretiske retningene vil kunne variere mellom ulike politikkområder (Skjærseth og Wettestad 2008:18). Fornybardirektivet har elementer av både miljø- og energipolitikk. Miljøpolitikk har ofte blitt karakterisert som et godt eksempel på MLG, der beslutningene blir tatt som et samarbeid mellom statlige og ikke-statlige aktører på nasjonalt, regionalt (eksempelvis europeisk) og internasjonalt nivå (Fairbrass og Jordan 2004:148). Energipolitikk, på den annen side, har i EU tradisjonelt i større grad vært dominert av nasjonale interesser (Claes og Eikeland 1999: 152). Likevel er energipolitikk en del av det indre marked og har gjennom flere direktiver løpet av 2000-tallet stadig blitt mer overnasjonalt (Austvik og Claes 2011: 14,15).

Energi er det politikkområdet som dominerer i Fornybardirektivet. Selve målet med direktivet er å øke andelen fornybar energi, noe som er klart energipolitisk. Energi- og klimapakken, som Fornybardirektivet er en del av, hadde også til hensikt å øke EUs energisikkerhet (Europakommisjonen 2010a). Fornybardirektivet virker direkte i forhold til dette ved at en økning av fornybare energi vil gjøre EU mindre avhengig av fossile energikilder. At Fornybardirektivet hører inn under energipolitikk kommer også tydelig frem av at det var DG Tren som hadde hovedansvaret for direktivet (Europakommisjonen 2009b).

Likevel er det også viktige miljøpolitiske elementer i direktivet. I samspill med de andre beslutningene i energi- og klimapakken har Fornybardirektivet en viktig funksjon for å bidra til å oppnå "20-20-20"-målene om å bekjempe klimaendringer (Europakommisjonen 2010a). Ved å øke andelen fornybar energi kan klimagassutslippene reduseres, noe som er klart miljøpolitiske mål. De delene av direktivet som omhandler biodrivstoff kan også sies å ha en miljøpolitisk hensikt, og utgjorde i så måte en balanse til de energipolitiske interessene i direktivet. Siden de energipolitiske elementene dominerer i direktivet, vil dette kunne føre til at de

nasjonale interessene er viktigere, og dermed at LI vil ha større forklaringskraft enn dersom direktivet hadde vært rent miljøpolitisk.

Egenskaper ved beslutningssystemet vil også ha betydning for de teoretiske forventningene til MLG og LI. Beslutningsprosessen rundt Fornybardirektivet var spesiell ved at direktivet ble vedtatt av Det europeiske råd, ikke Rådet for Den Europeiske Union, som ellers er vanlig i medbestemmelsesprosedyren. Dette innebærer at beslutningene ble tatt gjennom konsensus mellom alle medlemslandene (Gullberg 2011: 12). De enkelte medlemslandene har i dette tilfellet derfor hatt mer makt enn vanlig i medbestemmelsesprosedyren, noe jeg antar styrker forklaringskraften til LI.

Likevel kan dette også bidra til å styrke forventningene om at MLG har forklaringskraft for norske interesseorganisasjoner. Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen gjør at norske interesseorganisasjoner i mindre grad enn interesseorganisasjoner i andre europeiske land har muligheten til å drive lobbyvirksomhet mot egne nasjonale myndigheter for å påvirke politikkutformingen i EU. Dette kan føre til at norske interesseorganisasjoner prioriterer den europeiske ruten, og at MLG vil ha større forklaringskraft for norske interesseorganisasjoner.

4. Empiri - beskrivelse av lobbystrategiene

Oppgavens problemstilling er todelt og består av en beskrivende og en forklarende del. Den beskrivende delen av problemstillingen vil jeg besvare i dette kapitlet gjennom å beskrive hver enkelt case og de respektive lobbystrategiene de har valgt. Den andre delen av problemstillingen vil besvares i analysekapitlet, der jeg forklarer de største likhetene og forskjellene mellom de fire casenes lobbystrategier.

4.1 Bellona

Bellona ble etablert i 1986 og er en ideell miljøstiftelse (Mathismoen 2010). De har altså ikke enkeltmedlemmer. Organisasjonens mål er å øke den økologiske forståelsen i samfunnet, hindre forurensning og begrense klimaendringer, og de jobber med en rekke ulike temaer, blant annet CO₂-håndtering, energieffektivisering og økt bruk av fornybar energi. Bellona har etablert seg som profilert miljøorganisasjon, både på nasjonalt og europeisk nivå (Ruud og Knudsen 2009: 24). De er internasjonalt orientert med avdelingskontorer i Murmansk, St. Petersburg, Brussel og Washington DC, i tillegg til hovedkontoret i Norge (Mathismoen 2010). Bellona Europa, Bellonas kontor i Brussel, er svært viktig for at Bellona skal kunne drive vellykket lobbyvirksomhet i EU (intervju 24. februar 2012).

Bellonas posisjoner når det gjelder Fornybardirektivet var i hovedsak konsentrert om hvordan direktivet skulle implementeres i Norge. Dette kommer frem både i høringsuttalelsene i forbindelse med direktivet (Bellona 2008 og 2009a) og i løpet av intervjuene (24. februar 2012 og 09. mars 2012a). Bellona hadde to krav til norske myndigheter: For det første, at Norges fornybarmål skulle settes tilsvarende høyt som sammenliknbare EU-lands og regnes ut ved hjelp av den samme utregningsmetoden som ble brukt for EU-landene. I samarbeid med Nikolaos Roubanis ved Eurostat fant Bellona ut at Norges fornybarandel under disse forutsetningene ville måtte økes med 13 prosentpoeng (Bellona 2008 og 2009a).

For det andre ønsket Bellona at direktivet raskt skulle implementeres i Norge (Bellona 2008 og 2009a). Dette var ikke minst viktig for at det felles grønne sertifikatmarkedet med Sverige skulle kunne etableres som planlagt. I tillegg ønsket Bellona at det på europeisk nivå skulle etableres fleksibilitetsmekanismer som gjaldt alle medlemslandene, og de frontet særlig en løsning med et felles europeisk marked for grønne sertifikater (intervju 24. februar 2012). Videre støttet Bellona en bred definisjon av fornybar energi, som også omfattet nyere teknologier som fortsatt er under utarbeidelse, og juridisk bindende fornybarmål.

4.1.1 Bellonas lobbystrategier

I forberedelsesfasen fokuserte Bellona på å drive lobbyvirksomhet mot Kommisjonen (intervju 24. februar 2012). De informerte Kommisjonen om Norges situasjon med tanke på den eksisterende andelen fornybar energi, viste til hva fornybarmålene for Norge burde være med bakgrunn i utregningen de hadde gjort sammen med Nikolaos Roubanis og kom med ulike eksempler på hvordan Norge kunne tenkes å oppfylle målene. Bellona ønsket at Kommisjonen skulle bli klar over denne informasjonen slik at de kunne bruke dette til å legge press på norske myndigheter om å forplikte seg til høye fornybarmål i senere forhandlinger i EØS-komiteen. Bellona snakket da med den enheten i Kommisjonen og Kommisjonens arbeidsgrupper som var ansvarlige for fornybarmålene.

På dette tidspunktet var en nasjonal ekspert fra Norge i DG Tren. Den nasjonale eksperten kan bekrefte at Bellona var aktive mot Kommisjonen for å informere om Norges fornybarmål (intervju 02. mars 2012b). Bellonas lobbyvirksomhet mot Kommisjonen gjorde de individuelt, via den europeiske ruten.

På nasjonalt nivå leverte Bellona en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet om Kommisjonens meddelelse "Veikart for fornybar energi" (Bellona 2007). I høringsuttalelsen kom det frem at Bellona var positive til denne meddelelsen, og de mente norske myndigheter burde satse på fornybar energi umiddelbart og ikke vente på endelig vedtak. I tillegg hadde Bellona i denne fasen noe kontakt med andre

miljøorganisasjoner om hva direktivet ville kunne bety for Norge og hvilket fornybarmål Norge ville kunne nå (intervju 09. mars 2012a).

I beslutningsfasen leverte Bellona en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet om Kommisjonens forslag til direktiv. Der uttrykte de sine ønsker for, og oppfordringer om, hvordan direktivet burde implementeres i Norge (Bellona 2008). Høringsuttalelsen inneholdt også en oppmoding til norske myndigheter om å signalisere til Rådet og Europaparlamentet at man ønsket en nasjonal målsetning for økningen av andelen fornybar energi. Bellona mente norske myndigheters påvirkningsarbeid ville kunne styrkes gjennom dette ved norske myndigheter viser at Norge tar direktivet alvorlig (Bellona 2008).

Videre ønsket Bellona at norske myndigheter burde signalisere til EØS-komiteen at de hadde en intensjon om å implementere direktivet slik at den planlagte etableringen av det grønne sertifikatmarkedet med Sverige ikke ble utsatt. På europeisk nivå drev Bellona lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Her var fokuset på fleksibilitetsmekanismene (intervju 24. februar 2012). Bellona støttet et system med felles europeiske mekanismer og handel med opprinnelsesgarantier, noe de særlig drøftet med Claude Turmes, saksordføreren for Fornybardirektivet, og hans assistenter.

Bellona benyttet ikke det kollektivet handlingsformatet i stor grad i beslutningsfasen. Bellona er medlem av European Environmental Bureau (EEB), den europeiske paraplyorganisasjonen for miljøorganisasjoner, men hadde ikke noen lobbyvirksomhet sammen med dem i forbindelse med Fornybardirektivet (intervju 24. februar). Generelt jobber Bellona også del sammen med WWF og den britiske miljøorganisasjonen E3G, men da mer på ad-hoc-basis. Noe spesifikt samarbeid om lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet var ikke vektlagt.

I innlemmelsesfasen drev Bellona aktivt lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå. Fornybardirektivet var en viktig enkeltsak for Bellona å sette fokus på (intervju 09. mars 2012a). Innen det individuelle handlingsformatet var Bellonas lobbyvirksomhet særlig konsentrert mot politikere fra Stortingets energi- og miljøkomité, som de hadde

kontakt med både gjennom møter og telefoner. Bellona deltok også på en rekke konferanser og arrangementer gjennom foredrag og deltakelse i paneldebatter, der de frontet sine synspunkter om direktivet. Her kom de også i kontakt med en rekke relevante aktører for denne saken, ikke minst politikere. De hadde derfor muligheten til å drive lobbyvirksomhet via denne type arrangementer.

Bellona understreker også at media er en viktig kanal for dem når de driver lobbyvirksomhet (intervju 09. mars 2012a). Media er med på å forme den offentlige politiske debatten. Siden Bellona ønsker å påvirke politikerne, er det viktig for dem å få offentlig fokus på sine meninger slik at politikerne opplever negative konsekvenser av å ikke prioritere disse sakene. På tidspunktet da prosessen rundt Fornybardirektivet foregikk var miljø en viktig sak på den politiske dagsordenen. Dette gjorde media særlig godt egnet for å få oppmerksomhet rundt direktivet. Bellona hadde ulike utspill i media. Da det ble kjent at norske myndigheter hadde forhandlet målene ned, uttalte de blant annet at det var ”skamløst av Norge” å ikke ta sin del av økningen av fornybar energi i Europa (Sæther 2010). I tillegg uttrykte Bellona sine synspunkter på hvordan de mente direktivet burde implementeres til Olje- og energidepartementet gjennom en høringsuttalelse (Bellona 2009a).

Også innen det kollektive handlingsformatet har Bellona drevet lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå i innlemmelsesfasen. De hadde tett kontakt med kraftbransjen for å overbevise dem om at Fornybardirektivet ikke truet deres interesser, og for å unngå at de arbeidet mot et ambisiøst mål (intervju 09. mars 2012a). Med Energi Norge hadde Bellona en ad-hoc-basert koalisjon, og i 2010 arrangerte de blant annet to seminarer om direktivet: et seminar om hvordan direktivet kan gjennomføres i Norge, og et om det felles sertifikatmarkedet med Sverige (Bellona 2009b: 17). På disse seminarene fikk ulike aktører innen næringslivet, politikere og andre miljøorganisasjoner sjanse til å utveksle tanker og ideer om direktivet, og Bellona fikk også mulighet til å fremme sine synspunkter overfor relevante aktører. Alliansen med Energi Norge kan karakteriseres som en lobbystrategi. En allianse med næringslivet ville kunne gjøre det enklere for Bellona å sette tyngde bak kravene og legge press på politikerne, og vil dermed være en del av et forsøk på å påvirke beslutningsprosessene.

Bellona har altså benyttet seg av en blanding av ulike lobbystrategier. Hvilke lobbystrategier de prioriterer varierer i forhold til hvilken beslutningsfase prosessen er inne i. Likevel kommer det tydelig frem at de fokuserer på noen strategier mer enn andre. Bellona har hovedsakelig benyttet seg av et direkte handlingsformat, der de som organisasjon selv har arbeidet opp mot de relevante institusjonene. Her er det et lite unntak i innlemmelsesfasen, hvor de også har hatt en kollektiv strategi. Hvilken rute Bellona har benyttet har variert med fasene; både i forberedelsesfasen og beslutningsfasen fokuserte de på å drive lobbyvirksomhet via den europeiske ruten, mens de i innlemmelsesfasen fokuserte på den nasjonale ruten. De mest prioriterte lobbystrategiene er derfor en direkte europeisk lobbystrategi i forberedelsesfasen, en direkte europeisk lobbystrategi i beslutningsfasen og en indirekte nasjonal lobbystrategi i innlemmelsesfasen.

FORBEREDELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Høringsuttalelse om Veikartet for fornybar energi		
Europeisk	Kommisjonen: Møter, rapporter		
BESLUTNINGSFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Høringsuttalelse til Kommisjonens forslag til direktiv		
Europeisk	Europaparlamentet: Møter med Claude Turmes og sekretariatet		
INNLEMMELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	Møter med norske politikere Deltakelse og innlegg på konferanser OED: Høringsuttalelse til vedtatt direktiv	Ad-hoc allianse med Energi Norge: Seminarer	
Europeisk			

Tabell 2: Bellonas lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene

4.2 Statoil

Statoil er en av verdens største leverandører av olje- og gass (Statoil 2011). De fokuserer hovedsakelig på oppstrømsaktivitet (Statoil 2009: 4), altså leting etter, og utvinning av, olje og gass. De har 29 000 ansatte fordelt på kontorer i 41 land i hele verden (Statoil 2009: 3), blant dem er det også et eget kontor i Brussel som organiserer Statoils kontakt med EU-institusjonene og andre organer på EU-nivå (Statoil 2012). Kontoret skal holde oversikt over hva som skjer i EU, og så rapportere dette hjem til Norge. Dersom det skjer noe i EU-systemet som har betydning for Statoil vil dette kontoret i samarbeid med hovedkontoret bestemme hva som skal gjøres av aktiv lobbyvirksomhet (intervju 23. februar 2012).

Statoils virksomhet er delt inn i seks områder: leting og utvikling i Norge, leting og utvikling internasjonalt, naturgass, terminaler og raffinering, handel og produkter, samt teknologi og ny energi (Statoil 2009: 4). En del av Statoils strategi er å ha en bærekraftig virksomhet og være så miljøvennlig det lar seg gjøre. De satser derfor blant annet på å bidra til teknologiutvikling innen fornybar energi (Statoil 2009: 14).

I perioden før direktivet ble vedtatt var Statoil langt fremme når det gjaldt biodrivstoff og hadde strenge bærekraftkriterier for dette. Deres viktigste posisjoner for innholdet i Fornybardirektivet var derfor knyttet til den delen av direktivet som omhandlet biodrivstoff. Statoil vektla at bærekraftkriteriene for biodrivstoff måtte være utformet slik at de praktisk lot seg gjennomføre (intervju 23. februar 2012). Statoil hevdet at industrien vil måtte investere stort i produksjon av biodrivstoff for at dette skulle kunne ha betydning for klimaet, noe som gjør "tilstrekkelige insentiver og et stabilt rammeverk essensielt" [min oversettelse], fortrinnsvis på europeisk nivå (Statoil 2006).

Statoil støttet også handel med opprinnelsesgarantier, men mente Kommisjonens forslag var for begrenset og skulle gjerne se at det ble etablert en mer stabil handel med opprinnelsesgarantier mellom EU-landene (Statoil 2008). I tillegg ønsket Statoil å understreke gassens viktige rolle i en overgangsfase under omleggingen fra fossile til fornybare energikilder (intervju 23. februar 2012).

4.2.1 Statoils lobbystrategier

Statoils viktigste lobbyvirksomhet i forbindelse med Fornybardirektivet skjedde i forberedelsesfasen, via den europeiske ruten. Innen det individuelle handlingsformatet var Statoil aktive allerede da Kommisjonen i 2006 la frem grønnboken om energi. Siden de allerede på dette tidspunktet hadde strenge interne krav til bærekraft i biodrivstoff, ble Statoil, under Kommisjonens utarbeidelse av denne grønnboken, spurt om deres erfaringer med biodrivstoff og meninger om hvordan det ville være mulig å gjennomføre ulike bærekraftkriterier for biodrivstoff i praksis (intervju 23. februar 2012). Statoil hadde tre møter med Kommisjonen om dette temaet, der både representanter fra Statoils kontorer i Norge og fra kontoret i Brussel deltok. Videre leverte Statoil en høringsuttalelse til grønnboken, der de kommenterte energistrategien som der ble fremlagt som helhet.

Statoil hadde også et kollektivt handlingsformat på europeisk nivå. The European Petroleum Industry Association (EUROPIA), den europeiske paraplyorganisasjonen for petroleumsindustrien der Statoil er medlem, leverte inn høringsuttalelser til Kommisjonens grønnbok og til en egen høring Kommisjonen holdt om biodrivstoff (EUROPIA 2006, EUROPIA 2007).

Statoil deltar også i CONCAWE, en organisasjon etablert av petroleumsindustrien som forsker på hvordan denne industrien kan arbeide på en måte som er best mulig for miljø, helse og sikkerhet. De har et samarbeid med Kommisjonens forskningssenter der de legger der frem tekniske rapporter og vurderinger av hvordan ulike direktiver, blant annet hvordan fornybarmålet for transport i Fornybardirektivet kan gjennomføres (CONCAWE 2012). I forbindelse med Fornybardirektivet la de frem (og legger fortsatt frem) tekniske rapporter hvordan kriteriene for biodrivstoff som er spesifisert i direktivet kan benyttes i praksis. Som medlem i CONCAWE har Statoil støttet opp om disse rapportene (intervju 23. februar 2012). Statoil hadde også kontakt med WWFs Brusselkontor om direktivet, men de hadde ikke noe konkret lobbysamarbeid overfor EU-institusjonene (intervju 23. februar 2012).

I beslutningsfasen og i innlemmelsesfasen har Statoil kun i begrenset grad drevet lobbyvirksomhet, og da via høringsuttalelser. Via den nasjonale ruten leverte de en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet om Kommisjonens forslag til direktiv. Når det gjelder biodrivstoff koordinerte de sine uttalelser med Norsk Petroleumsinstitutt (NP), den nasjonale bransjeorganisasjonen for markedsførende olje- og energiselskaper, og ytret sine synspunkter på biodrivstoff gjennom dem (NP 2009, Statoil 2008).

Statoil er også medlem av Oljeindustriens Landsforening (OLF), men disse har ikke levert inn en egen høringsuttalelse³. Statoil hadde noe kontakt med OLF når det gjelder dette direktivet (intervju 23. februar 2012). OLF er en landsforening i NHO, og NHO har levert inn en høringsuttalelse på vegne av alle medlemsorganisasjonene i innlemmelsesfasen. Siden NHO representerer næringslivet som helhet, er høringsuttalelsen deres preget av å skulle representere overordnede interesser. Statoils interesser har heller ikke spesifikt blitt ytret gjennom denne høringsuttalelsen annet enn at høringsuttalelsen støtter Statoils posisjon om at gass er viktig del for gjennomføringen av EUs energi- og klimapolitikk (NHO 2009). Statoil hadde også noe kontakt med den norske delegasjonen i Brussel angående dette direktivet og informerte dem om hva som foregikk i prosessen (intervju 23. februar 2012).

Hovedsakelig har Statoils lobbyvirksomhet vært konsentrert om forberedelsesfasen og da ved en individuell, europeisk lobbystrategi. Statoil har også i noen grad benyttet andre lobbystrategier som supplement til denne strategien, da i hovedsak ved et kollektivt handlingsformat, både via den nasjonale og den europeiske ruten. Med unntak av disse supplerende strategiene har Statoil ikke drevet noen lobbyvirksomhet i beslutnings- og innlemmelsesfasen. Statoils lobbyvirksomhet reflekterer prioriteringen av Kommisjonen som den viktigste EU-institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot (intervju 23. februar 2012). Selv om Europaparlamentet har økt

³ OLF er også med i paraplyorganisasjonen på europeisk nivå for olje- og gassprodusenter, OGP, som har levert en høringsuttalelse i forbindelse med grønnboken. Jeg har likevel valgt å ikke omtale dette i oppgaven da informanten ikke nevnte noe om lobbyvirksomhet via OGP i intervjuet og det heller ikke virker som om OLF var særlig aktive i forbindelse med dette direktivet siden de ikke har levert noen høringsuttalelse til OED i løpet av hele prosessen.

i betydning de seneste årene, blir lobbyvirksomhet her sett på som mer krevende. Statoil drev da heller ikke lobbyvirksomhet mot denne institusjonen i prosessen rundt Fornybardirektivet.

FORBEREDELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt			
Europeisk	Kommisjonen: Høringsuttalelse om grønnboken Kontakt og møter	Kommisjonen: Høringsuttalelse via Europa om grønnboken og høringer om biodrivstoff. Tekniske rapporter ved CONCAWE.	
BESLUTNINGSFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Høringsuttalelse om Kommisjonens forslag til direktiv		
Europeisk			
INNLEMMELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt		OED: Høringsuttalelse via NP og NHO om vedtatt direktiv	
Europeisk			

Tabell 3: Statoils lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene

4.3 Statkraft

Statkraft er Europas største produsent av fornybar energi (Statkraft 2010). Hovedvekten av kraftproduksjonen, omtrent 90 %, er innen vannkraft, men de produserer også elektrisitet gjennom vindkraftverk, gasskraftverk og fjernvarmeanlegg. Statkraft ønsker å bidra til utviklingen av nye teknologier for fornybar energi, og de har derfor investert i utvikling av vannkraft, vindkraft og bioenergi. Statkraft har 3400 ansatte i 20 land (Statkraft 2009a). I januar 2009 åpnet de et eget kontor i Brussel som jobber opp mot EU-systemet, og ansatte en person på fulltid i januar 2012 (intervju 05. mars 2012).

EUs energi- og klimapakke ga Statkraft mange muligheter til å utvikle sin virksomhet (Statkraft 2007: 8). Fornybardirektivets mål med en 20 % økning av andelen fornybar

energi innen 2020 betød at Statkraft, som Europas største produsent av fornybar energi, ville ha gode muligheter for vekst. Dette gjelder både ved en videreutvikling av eksisterende teknologier, og ved å benytte muligheten til ny teknologiutvikling for fornybar energi. Det var derfor viktig for Statkraft at direktivet ikke begrenset mulighetene til å utvikle nye teknologier innen fornybar energi ved innføre en definisjon som kun omfattet eksisterende teknologier. På det tidspunktet Kommisjonen fremmet direktivet var Statkraft allerede i gang med å utvikle en ny teknologi for saltkraft og ønsket derfor at direktivets definisjon skulle omfatte også dette. Dette var noe de jobbet aktivt for i forbindelse med utarbeidelsen av direktivet (intervju 05. mars 2012, Statkraft 2008).

Av støttemekanismene for å bygge ut ny fornybar energi var Statkraft tilhenger av et felles europeisk marked for grønne sertifikater, noe de involverte seg i på et tidlig tidspunkt (Statkraft 2007: 51). Statkraft hevdet et felles europeisk marked for grønne sertifikater vil være mest hensiktsmessig for å klare å oppfylle de ambisiøse fornybarmålene, siden dette vil føre til at de mest kostnadseffektive prosjektene vil bygges ut først, uavhengig av geografisk plassering og teknologitype. I tillegg ønsket Statkraft at systemet med opprinnelsesgarantier skulle beholdes slik det var på daværende tidspunkt, som et bevis for at elektrisiteten var produsert fornybart (Statkraft 2008). Statkraft ønsket at EU heller skulle innføre særskilte grønne sertifikater til bruk i handel.

På nasjonalt nivå ønsket Statkraft at norske myndigheter raskt skulle få klarhet i hva Norges bindende mål skulle være slik at de fikk langsiktige rammevilkår å forholde seg til. I tillegg ønsket de at direktivet raskt skulle implementeres i Norge slik at det planlagte grønne sertifikatmarkedet med Sverige ikke ble forsinket (Statkraft 2008).

4.3.1 Statkrafts lobbystrategier

I forberedelsesfasen var Statkraft særlig aktive via tredjepart i den europeiske ruten. De leide inn en konsulent fra det norske konsulentfirmaet Brusselkontoret for å påvirke Kommisjonen til å inkludere saltkraft i definisjonen av fornybar energi

(intervju 05. mars 2011). Brusselkontoret fulgte også med på utviklingen i saken på daglig basis for Statkraft og samarbeidet med enheten for myndighetskontakt i Oslo.

I forberedelsesfasen drev Statkraft også lobbyvirksomhet via paraplyorganisasjoner på nasjonalt og europeisk nivå, også dette for å få saltkraft inn i definisjonen av fornybar energi. Energi Norge, energibedriftenes paraplyorganisasjon på nasjonalt nivå, hadde møter direkte med den relevante enheten i Kommisjonen for å informere dem om at det ville være nødvendig med en bred definisjon av fornybar energi som også omfattet nye typer teknologi, slik som saltkraft, dersom det skulle være mulig å oppfylle fornybarmålene (intervju 02. februar 2012).

Energi Norge fremmet også disse synspunktene på definisjonen av fornybar energi i paraplyorganisasjonen på europeisk nivå, Eurelectric, der Energi Norge er medlem, og Statkraft hadde direkte deltakelse i ulike arbeidsgrupper i Eurelectric. I prosessen i forbindelse med dette direktivet var representanter fra Statkraft og Energi Norge over gjennomsnittet aktive i Eurelectric sammenliknet med representanter fra andre EU-medlemsland (intervju 09. mars 2012b). Eurelectric fremmet sine synspunkter overfor Kommisjonen gjennom møter, ved en høringsuttalelse i forbindelse med Kommisjonens lansering av grønnboken for en europeisk energistrategi og ved å levere ulike rapporter til Kommisjonen (Eurelectric 2006 og intervju 09. mars 2012b). Energi Norge fremmet også sine posisjoner til NHO, som både jobbet direkte og via sin paraplyorganisasjon på europeisk nivå, Business Europe, for å få saltkraft inn i definisjonen.

Videre drev Statkraft også drevet påvirkningsarbeid via den nasjonale ruten i forberedelsesfasen. Dette foregikk gjennom kontakt med nederlandske myndigheter om en bredere definisjon av fornybar energi som også omfattet saltkraft, siden disse hadde liknende tanker som Statkraft om definisjonen (intervju 05. mars 2012).

I beslutningsfasen var lobbyvirksomheten særlig konsentrert om et kollektivt handlingsformat via paraplyorganisasjoner. Den europeiske ruten og Eurelectric var særlig viktig (Ruud og Knudsen 2009: 22, intervju 02. mars 2012a). Statkraft hadde tydeliggjort sine interesser i Eurelectric og kunne derfor stille seg bak

lobbyvirksomheten som ble gjort av denne paraplyorganisasjonen. Eurelectric drev især lobbyvirksomhet underilog-forhandlingene mellom Europaparlamentet, Kommisjonen og Rådet (intervju 09. mars 2012b). De fokuserte i stor grad på Europaparlamentet, og da Komiteen for industri, teknologi og energi (ITRE) og relevante medlemmer av denne. I tillegg til å arrangere en workshop om varmepumper for interesserte parlamentarikere, hadde Eurelectric særlig kontakt med direktivets saksordfører, Claude Turmes, og hans sekretariat. De hadde også noe kontakt med parlamentarikeren Thomsen fra Gruppen for sosialdemokrater (intervju 09. mars 2012b). Eurelectric leverte også en høringsuttalelse om Kommisjonens forslag til direktiv (Eurelectric 2008).

Via den nasjonale ruten drev Eurelectric lobbyvirksomhet mot Rådet (intervju 09. mars 2012b). Da var det særlig den danske permanente representanten de fokuserte på. I tillegg hadde Eurelectric noe kontakt med den danske energiministeren, som ble informert om innholdet i direktivet og Eurelectrics posisjoner. Energi Norge drev også lobbyvirksomhet på europeisk nivå i beslutningsfasen. De samarbeidet med den nordiske paraplyorganisasjonen Nordenergi (intervju 02. mars 2012a). Energi Norge leverte en felles høringsuttalelse sammen med Nordenergi om fleksibilitetsmekanismene og harmonisering av et felles energimarked for fornybar energi. I tillegg leverte Energi Norge en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet om det vedtatte direktivet (EBL 2008). Også i denne fasen benyttet Statkraft en direkte, nasjonal lobbystrategi gjennom å levere en høringsuttalelse om Kommisjonens forslag til direktiv til Olje- og energidepartementet (Statkraft 2008). Der fokuserte de på hvordan direktivet burde implementeres i Norge.

I innlemmelsesfasen forsøkte Statkraft å påvirke via den nasjonale ruten. De leverte en høringsuttalelse til OED med synspunkter på hvordan de mente direktivet burde implementeres i Norge (Statkraft 2009b). Videre hadde Statkraft kontakt med norske myndigheter under forhandlingene mellom Norge og EU i EØS-komiteen og forsøkte å holde seg oppdatert om hva som skjedde her (intervju 05. mars 2012). Likevel virker dette å være vanskelig; norske myndigheter var opptatt av å få informasjon om

Statkrafts posisjon, men ga ikke så mye informasjon om sitt eget arbeid. Også via det kollektive handlingsformatet ble det drevet lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå i innlemmelsesfasen. Energi Norge leverte inn en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet (Energi Norge 2009), og arrangerte ulike seminarer i samarbeid med Bellona (Bellona 2009b: 17).

Statkraft ønsket også at Kommisjonen skulle endre et punkt i malen for medlemslandenes handlingsplaner for fornybar energi (Template for the National Renewable Energy Action Plans) (intervju 05. mars 2012). I Kommisjonens opprinnelige mal til handlingsplan var ikke mekanismene i pumpekraft⁴ tatt høyde for, slik at elektrisitet som ble brukt til å drive denne type kraftverk skulle rapporteres som forbruk av fornybar energi. Dette ville føre til at pumpekraft ville telle negativt for fornybarandelen, til tross for at pumpekraft gjør det mulig å utnytte fornybar energi i større grad. Statkrafts argumenter ble hørt av Kommisjonen, som i malen for handlingsplanene eksplisitt nevner at elektrisitet som brukes til å drive pumpekraft ikke skal rapporteres inn som forbruk av fornybar energi (intervju 05. mars 2012, Europakommisjonen 2010b: 3). Denne aktiviteten foregikk i gjennomføringsfasen, da det angår implementeringen av direktivet i medlemslandene. Det faller derfor utenfor rammene for oppgaven og vil ikke fokuseres på ytterligere.

Statkraft benyttet altså flere ulike lobbystrategier i forbindelse med Fornybardirektivet. Hovedstrategiene var via en europeisk konsulent i forberedelsesfasen og en indirekte europeisk lobbystrategi i beslutningsfasen. De andre strategiene fungerte som supplement til disse. Hovedinnsatsen av Statkrafts arbeid var rettet mot Kommisjonen.

Statkraft hevdet på intervjuet at arbeidet i forbindelse med Fornybardirektivet var begrenset i forhold til hvordan det kanskje burde ha vært, tatt i betraktning den

⁴ Pumpekraft er en teknologi som gjør det mulig å lagre energi. Et pumpekraftverk består av to vannmagasiner, der man kan pumpe vann fra det nederste til det øverste magasinet når det blir produsert for mye energi, og hente ut energien ved å la vannet renne gjennom turbiner til det nederste magasinet når det blir produsert for lite energi. Pumpekraft vil derfor være kunne spille en viktig rolle for å lagre overskuddsenergi i perioder med mye sol eller vind, som så kan benyttes i perioder med lite sol eller vind (Fornybar.no 2012).

betydning direktivet og dets rammevilkår ville ha for Statkrafts virksomhet. Flere deler av direktivet ville ha konsekvenser for Statkrafts virksomhet uten at Statkraft jobbet mot relevante myndigheter underveis. Dette førte til at Statkraft måtte forsøke å få til endringer etter at prosessen i utgangspunktet var avsluttet. Påvirkningsarbeidet mot Kommisjonen i gjennomføringsfasen for å få elektrisitetsforbruk til pumpekraft unntatt fra rapporteringsplikten er et eksempel på dette. Statkraft understreker også at Fornybardirektivet i så måte var viktig for deres arbeid opp mot EU ved at de innså viktigheten av å hele tide følge med i prosessen og å være til stede. Dette har bidratt til at Statkraft i 2009 åpnet et eget kontor i Brussel som arbeider nettopp i mot myndighetene på europeisk nivå, og at de i januar 2012 ansatte en egen person som arbeider kun med dette (intervju 05. mars 2012).

FORBEREDELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt		Kommisjonen: Via nederlandske myndigheter	
Europeisk		Kommisjonen: Via Energi Norge, Eurelectric, NHO, Business Europe. Kommisjonen: Høringsuttalelse via Eurelectric	Kommisjonen: konsulent fra Brusselkontoret
BESLUTNINGSFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Høringsuttalelse om Kommisjonens forslag til direktiv	Rådet: via Eurelectric: Påvirke de permanente representantene OED: Høringsuttalelse via Energi Norge om Kommisjonens forslag til direktiv	
Europeisk		Europaparlamentet: Via Eurelectric, NHO, Business Europe, Energi Norge via Nordenergi.	
INNLEMMELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Høringsuttalelse om endelig direktiv og møter	OED: Høringsuttalelse om endelig direktiv via Energi Norge	
Europeisk		Ad hoc-koalisjon med Bellona via Energi Norge: Seminarer og møter	

Tabell 4: Statkrafts lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene

4.4 Norsk Hydro

Norsk Hydro er en ledende produsent av aluminium, både i Europa og globalt (Norsk Hydro 2009a: 7). De arbeider i alle ledd av produksjonskjeden av aluminium og har store produksjonsanlegg i Europa, Qatar, Australia og Canada. I tillegg til å være en viktig aktør innen aluminiumsproduksjon på verdensbasis, er Norsk Hydro Norges nest største produsent av vannkraft og dermed også en stor aktør innen produksjon av fornybar energi. Produksjon av aluminium krever store mengder kraft, og Norsk Hydros egen elektrisitetsproduksjon bidrar til en substansiell andel av kraftforbruket til aluminiumsproduksjonen. I tillegg til å kjøpe av egen kraftproduksjon, kjøper de også kraft av andre produsenter (intervju 08. mars 2012). Norsk Hydro er derfor også engasjerte i en rekke initiativer for å sikre en konkurransedyktig elektrisitetsforsyning til prosjektene sine (Norsk Hydro 2009a: 7). Norsk Hydro, som har hovedkontor i Norge, har 19.000 ansatte og kontorer i 40 land over hele verden. Dette inkluderer et eget representasjonskontor i Brussel som arbeider med EU-relaterte aktiviteter (Norsk Hydro 2012).

I prosessen rundt Fornybardirektivet hadde Norsk Hydro interesser både som aluminiumsprodusent, og dermed en stor kraftkonsument, og som kraftprodusent (intervju 08. mars 2012). På europeisk nivå ønsket Norsk Hydro at direktivet skulle føre til en friere handel med opprinnelsesgarantier slik at utbyggingen av ny fornybar energi skulle skje der forholdene ligger best til rette for dette (Norsk Hydro 2008). De vektla også at det burde legges til rette for en utbygning av kraftnettet, siden man er avhengig av større kapasitet her for at et slikt marked skal fungere hensiktsmessig.

På nasjonalt nivå var Norsk Hydro tilhenger av et felles grønt sertifikatmarked med Sverige (Norsk Hydro 2008). De var også opptatt av formelen for utregning av andelen fornybar energi som blir brukt i EU ikke skulle gjelde fullt ut i Norge (intervju 08. mars 2012). Dette er fordi Norge er i en spesiell situasjon med kraftkrevende industri som forbruker mye fornybar energi. Hvis den samme formelen for utregning skulle ligge til grunn for Norge som for EU, ville dette bety at norske myndigheter teoretisk kunne oppnå fornybarmålene ved å fjerne all kraftkrevende

industri, fordi dette ville kunne telle som energieffektivisering i henhold til direktivets utforming. Norsk Hydro var tilhenger av et fornybarmål for Norge, men ønsket at en annen utregningsformel skulle ligge til grunn. Norsk Hydro vektla også at kratkrevende industri burde være unntatt fra sertifikatsystemet og skjermes fra økninger i nettkostnader som følge av indirekte årsaker forbundet med Fornybardirektivet (Norsk Hydro 2008). Dette er for å hindre såkalt karbonlekkasje, det vil si at kraftkrevende industri flytter til land som ikke har de samme kravene til fornybar energi og utslippsreduksjon.

4.4.1 Norsk Hydros lobbystrategier

I forberedelsesfasen foregikk Norsk Hydros lobbystrategier hovedsakelig gjennom et kollektivt handlingsformat, både via den nasjonale og den europeiske ruten. Via den europeiske ruten drev Norsk Hydro lobbyvirksomhet gjennom paraplyorganisasjonen Eurometaux, den europeiske organisasjonen for ikke-jernholdig metallindustri (intervju 08. mars 2012). Eurometaux jobber generelt i stor grad opp mot Kommisjonen og leverte en høringsuttalelse i forbindelse med Kommisjonens lansering av grønnboken om en europeisk energistrategi (Eurometaux 2006). Også IFIEC Europe, den europeiske delen av den internasjonale paraplyorganisasjonen for energiintensiv industri der Norsk Hydro er medlem, leverte høringsuttalelser til Kommisjonen om grønnboken (IFIEC Europe 2006, IFIEC Europe 2012). Begge organisasjonene hadde kommentarer til strategien som helhet, men nevnte også temaer direkte relatert til fornybar energi, som hvilke konsekvenser økningen av fornybar energi ville ha for elektrisitetsnettet.

Videre hadde Norsk Industri, bransjeorganisasjonen for industriaktører på nasjonalt nivå der Norsk Hydro er medlem, kontakt med den svenske søsterorganisasjonen i forbindelse med dette direktivet (intervju 08. mars 2012). Dette var i form av mer uformelle diskusjoner om felles problemstillinger som energiinfrastruktur og felles fremstillinger av slike utfordringer. Hvilken fase dette var kom ikke helt klart frem i

løpet av intervjuet, men jeg antar at det foregikk i forberedelses- og/eller beslutningsfasen, da samarbeidet gjaldt arbeid mot EU-institusjonene.

Norsk Hydro drev også lobbyvirksomhet gjennom det individuelle handlingsformatet i forberedelsesfasen. Dette gikk ut på at de forsøkte å få Olje- og energidepartementet, og i noen grad Nærings- og handelsdepartementet, til å påpeke Norges særegne situasjon overfor Kommisjonen (intervju 08. mars 2012). Siden Norge har en høy andel fornybar energi og mye kraftkrevende industri, er situasjonen i Norge annerledes enn i EU-landene. Norsk Hydro ønsket derfor at Norge burde få andre krav til fornybar energi, både i form av absolutte mål og ikke minst i hvordan endringer i industrielt forbruk blir håndtert. Dette arbeidet i forhold til norske myndigheter blir av Norsk Hydro likevel beskrevet som vanskelig, siden norske myndigheter har vært lite åpne om prosessen før direktivet ble endelig vedtatt.

Også i beslutningsfasen benyttet Norsk Hydro det kollektive handlingsformatet. Via den nasjonale ruten har Norsk Hydro drevet lobbyvirksomhet mot nasjonale myndigheter i Tyskland og Slovakia (Ruud og Knudsen 2009: 31, intervju 08. mars 2012). Norsk Hydro har produksjonsanlegg i disse landene og er derfor relevante politiske aktører her, noe som gjør at de har derfor kunnet drive lobbyvirksomhet via disse landenes nasjonale paraplyorganisasjoner. Via den europeiske ruten hadde Norsk Hydro også kontakt med nasjonale representanter fra Tyskland og Slovakia som deltok prosessene i Europarlamentet. Denne kontakten gikk i hovedsak ut på informasjon om hvilke konsekvenser direktivet ville ha for Norsk Hydros virksomhet (08. mars 2012). Via Tysklands og Slovakias myndigheter har Norsk Hydro også fått innsikt i prosessene i Rådet (Ruud og Knudsen 2009: 31).

Videre har Norsk Hydro drevet lobbyvirksomhet via Business Europe, næringslivets organisasjon på europeisk nivå. Her deltok Norsk Hydro i bransjeorganisasjonen for metallindustri og arbeidsgruppen for aluminium (Ruud og Knudsen 2009: 31). Via det individuelle handlingsformatet var Norsk Hydro aktive gjennom den nasjonale ruten. De leverte inn en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet om Kommisjonens

forslag til direktiv, der de kom med kommentarer som gjaldt hvilke konsekvenser direktivet ville ha på nasjonalt og europeisk nivå (Norsk Hydro 2008).

I innlemmelsesfasen foregikk Norsk Hydros lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten, både gjennom et kollektivt og et individuelt handlingsformat. Via det individuelle handlingsformatet leverte Norsk Hydro en egen høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet med innspill til forhandlingene i EØS-komiteen og til hvordan direktivet kunne implementeres i Norge (Norsk Hydro 2009b). Via det kollektive handlingsformatet var paraplyorganisasjonen Norsk Industri aktiv ved å levere inn en høringsuttalelse til Olje- og energidepartementet med synspunkter på det endelige direktivet på vegne av sine medlemmer (Norsk Industri 2009). Denne støttet blant annet opp under Norsk Hydros oppfatning om Fornybardirektivet ville ha spesielle konsekvenser for Norge siden man her allerede hadde høy andel fornybar energi. NHO leverte også inn en høringsuttalelse på vegne av norsk næringsliv der de spesifikt støtter Norsk Hydro (NHO 2009).

Norsk Hydro benyttet seg med andre ord av en blanding av ulike lobbystrategier. De indirekte lobbystrategiene var viktige i alle fasene i prosessen. I forberedelsesfasen og beslutningsfasen var det både indirekte nasjonale og indirekte europeiske lobbystrategier, mens det i innlemmelsesfasen var indirekte nasjonale lobbystrategier. I tillegg hadde Norsk Hydro direkte nasjonale lobbystrategier i alle fasene gjennom høringsuttalelser og noe kontakt med norske myndigheter.

I forbindelse med Norsk Hydros lobbyvirksomhet er det viktig å understreke at Norsk Hydro ikke hadde noen spesifikk strategi for arbeidet med Fornybardirektivet på samme måte som de har hatt for enkelte andre direktiver (intervju 08. mars 2012). I intervjuet ble det vektlagt at direktivet har delelementer der Norsk Hydros interesser trekker i ulik retning, og at dette er noe av årsaken til at det ikke har vært utarbeidet noen spesifikk strategi for Fornybardirektivet. Den lobbyvirksomheten de gjennomførte var en del av et bredere arbeid når det gjelder europeisk klima- og energipolitikk. Norsk Hydro prioriterte derfor ikke å drive lobbyvirksomhet via et individuelt handlingsformat, men fokuserte på det kollektive.

FORBEREDELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Møter som del av en bredere agenda		
Europeisk		Kommisjonen: Høringsuttalelse om grønnboken via Eurometaux og IFIEC Europe	
BESLUTNINGSFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Møter som en del av en bredere agenda. OED: Høringsuttalelse om Kommisjonens forslag til direktiv	Rådet: Ad hoc-koalisjoner med tyske og slovakiske myndigheter	
Europeisk		Europaparlamentet: Via Business Europe. Europaparlamentet: Ad hoc-koalisjon med slovakiske og tyske myndigheter	
INNLEMMELSESFASEN			
	Individuell	Kollektiv	Via tredjepart
Nasjonalt	OED: Møter som en del av en bredere agenda OED: Høringsuttalelse om endelig direktiv	OED: Høringsuttalelse om endelig direktiv via Norsk Industri og NHO	
Europeisk			

Tabell 5: Norsk Hydros lobbystrategier i de ulike beslutningsfasene

4.5 Oppsummering av lobbystrategiene

Ingen av de casene jeg har studert benytter seg av kun én enkelt strategi, men av flere strategier samtidig, noe som er i tråd med blant annet Coens (2009: 156) funn. Dette er logisk i og med at man kan anta at jo flere institusjoner man driver lobbyvirksomhet mot, desto større sjanse har man for at ens synspunkter blir hørt og eventuelt tatt hensyn til.

Til tross for at det er forskjeller mellom interesseorganisasjonene, kommer det tydelig frem fellestrekk mellom hvilke lobbystrategiene de ulike interesserorganisasjonene har valgt. Interesseorganisasjonene finner det viktig å drive lobbyvirksomhet tidlig i prosessen, gjerne så tidlig som mulig. Kommisjonen vektlegges derfor som en av de

viktigste institusjonene å drive lobbyvirksomhet mot. I forberedelsesfasen har de studerte interesseorganisasjonene i stor grad drevet lobbyvirksomhet mot Kommisjonen alene, enten via et direkte handlingsformat eller, for Statkrafts del, via en konsulent.

I beslutningsfasen har interesseorganisasjonene fokusert på lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Dette har i hovedsak vært gjennom et kollektivt handlingsformat, via nasjonale og europeiske paraplyorganisasjoner og ad hoc-baserte allianser med andre aktører.

Lobbyvirksomheten i innlemmelsesfasen er begrenset, og går stort sett ut på skriftlige høringsuttalelser til norske myndigheter, alene og via nasjonale paraplyorganisasjoner. Interesseorganisasjonene vektlegger i stor grad at prosessen i denne fasen er lite åpen fra norske myndigheters side, noe som gjør at det her er vanskelig å komme med innspill. I tillegg er det lettere å få inn endringer i direktivteksten når den blir behandlet i forberedelses- og beslutningsfasen enn det er å få til tilsvarende endringer i innlemmelsesfasen. I innlemmelsesfasen er direktivets innhold i stor grad fastlagt og det er vanskelig å få til store endringer.

I kontrast til de ovennevnte lobbystrategiene skiller særlig Bellonas lobbystrategier seg ut. Bellona har en direkte europeisk lobbystrategi mot Europaparlamentet i beslutningsfasen og en indirekte lobbystrategi gjennom en ad hoc-koalisjon i innlemmelsesfasen. Siden Bellona er den eneste NGOen i utvalget, er det nærliggende å se på dette som en plausibel forklaring på den avvikende lobbystrategien. Likevel skulle man, med bakgrunn i de teoretiske forventningene, kunne anta at Bellona ville hatt en indirekte lobbystrategi i beslutningsfasen. Siden dette altså ikke er tilfellet antar jeg at Bellonas lobbystrategier har andre årsaker. Statoil og Norsk Hydro skiller seg ut ved at de, dersom man ser hele prosessen sett under et, ikke hadde like intensive lobbystrategier som de to førstnevnte. Statoil fokuserte på å drive lobbyvirksomhet i forberedelsesfasen og Norsk Hydros lobbyvirksomhet var en del av en bredere agenda. For Norsk Hydros del var ikke påvirkning på spesifikke deler av direktivteksten i fokus på samme måte som for de andre interesseorganisasjonene.

5. Analyse av lobbystrategiene

Hensikten med analysen er å forklare hvorfor interesseorganisasjonene har benyttet de lobbystrategiene de har gjort. Arbeidet med empirien ga et komplekst og detaljert bilde av casenes lobbystrategier, og i analysen har jeg derfor valgt å fokusere på det jeg oppfatter som de viktigste likhetene og forskjellene mellom casenes lobbystrategier. På denne måten vil jeg kunne gi et overordnet bilde over de viktigste hendelsene i prosessen og fokusere på det som er mest vesentlig. Alle casene er ikke like aktive i alle fasene. Jeg ønsker likevel å beholde fokuset på de tre beslutningsfasene for å kunne belyse og forklare forskjeller og likheter ikke bare mellom caser, men også mellom de tre hovedfasene i prosessen.

For å forklare de ulike forskjellene og likhetene i interesseorganisasjonenes lobbystrategier tar jeg utgangspunkt i det analytiske rammeverket som er skissert i tredje kapittel, og undersøker i hvilken grad de teoretiske forventningene stemmer overens med de empiriske funnene. Jeg vil også undersøke hvilke av variablene som har størst forklaringskraft for lobbyvirksomhet i Fornybardirektivet som kontekst. Avslutningsvis forsøker jeg å sette funnene inn i en større teoretisk sammenheng ved vurdere hvilke av de to overordnede teoriene MLG og LI som belyser interesseorganisasjonenes lobbystrategier på best måte.

5.1 Likheter

I denne delen fokuserer jeg på likhetene mellom casenes lobbystrategier. Til tross for at alle interesseorganisasjonene benytter flere lobbystrategier, er det et tydelig mønster i hvilke strategier de velger i de ulike fasene. De mest fremtredende likhetene er, for det første, at interesseorganisasjonene benytter en direkte lobbystrategi mot Kommisjonen i forberedelsesfasen. For det andre, at de velger en indirekte lobbystrategi mot Europaparlamentet i beslutningsfasen, hovedsakelig gjennom paraplyorganisasjoner. For det tredje, at interesseorganisasjonene i liten grad driver lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen.

5.1.1 Direkte lobbystrategier mot Kommisjonen

Alle interesseorganisasjonene drev lobbyvirksomhet mot Kommisjonen i forberedelsesfasen. Med unntak av Norsk Hydro, som drev lobbyvirksomhet via paraplyorganisasjonen Eurometaux, hadde interesseorganisasjonene møter og annen kontakt direkte med de i Kommisjonen som var ansvarlige for Fornybardirektivet. Siden Statkraft leide inn en konsulent som hadde kontakt med Kommisjonen på vegne av seg fokuserer jeg ikke på Statkraft videre i dette avsnittet, men vil forsøke å forklare Statkrafts lobbystrategi i forberedelsesfasen i et eget punkt under avsnittet om ulikheter.

Kommisjonen blir på de fleste intervjuene vurdert som den foretrukne institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot, men Statoil er den eneste av interesseorganisasjonene som i hovedsak prioriterte kun å drive lobbyvirksomhet i forberedelsesfasen og mot Kommisjonen (intervju 23. februar 2012). For å ha en vellykket lobbystrategi fremheves det på intervjuene at det er viktig å delta i beslutningsprosessen på et tidlig stadium, og at Kommisjonen derfor er en særlig viktig institusjon. Med utgangspunkt i analytiske perspektivet vil jeg forsøke å forklare hvorfor interesseorganisasjonene har en tendens til å ha en direkte europeisk lobbystrategi i forberedelsesfasen.

Stor grad av tilgang til Kommisjonen

En nødvendig forutsetning for å kunne drive lobbyvirksomhet, er at interesseorganisasjonene får tilgang til de institusjonene og personene de ønsker å påvirke. Denne forutsetningen var til stede for alle interesseorganisasjonene når det gjelder lobbyvirksomhet mot Kommisjonen. I løpet av intervjuene ble det uttrykt at ”Kommisjonen er nok det organet av disse [EU-] institusjonene det er lettest for et ikke-medlemsland å ha en dialog med” (intervju 02. mars 2012a), og flere interesseorganisasjoner hevder at Kommisjonen er den institusjonen det er lettest å få tilgang til (intervjuer 2012). Informanten som var nasjonal ekspert i DG Tren da direktivet ble forhandlet frem, og en av de andre informantene, som tidligere har vært nasjonal ekspert i Kommisjonen, har et klart inntrykk av at det ikke spiller noen rolle

for norske interesseorganisasjoners tilgang til Kommisjonen at Norge ikke er med i EU (intervjuer 02. mars 2012b og 05. mars 2012).

Statoil uttrykker at det er ”veldig lett å ha relasjoner inn mot Kommisjonen” (intervju 23. februar 2012), og hadde særlig god tilgang i prosessen rundt Fornybardirektivet fordi Kommisjonen inviterte dem til å komme med ekspertuttalelser og derfor var svært åpne for Statoils innspill og erfaringer med biodrivstoff. Også Norsk Hydro hadde god tilgang til Kommisjonen. Dette kan forklares med at de blir sett på som en viktig aluminiumsprodusent og gjennom dette har etablert mange relevante kontakter i Kommisjonen (Ruud og Knudsen 2009: 31).

Videre hevder Norsk Hydro på intervjuet: ”Hvis vi har vært i DG Energi [...], så er de i en del sammenhenger nysgjerrig på Norge og Norges posisjon, utfra at spesielt kraftsektoren har en annerledes struktur enn i EU forøvrig.” (intervju 08. mars 2012). Dette gir klare indikasjoner på at Kommisjonen er interessert i å høre Norsk Hydros synspunkter, noe som gir Norsk Hydro god tilgang. Også Bellona hadde stor grad av tilgang til Kommisjonen, noe som kommer til uttrykk ved at Bellona hadde flere møter med relevante aktører og også leverte inn en rapport om hvordan Norges fornybarmål burde regnes ut.

Grunnet samspillet mellom variablene ”ressurser” og ”tilgang”, har de ressursene interesseorganisasjonene har til rådighet betydning for deres tilgang til Kommisjonen. I følge Bouwen (2002: 382) er ekspertkunnskap den ressursen som er mest avgjørende for tilgang til Kommisjonen: Kommisjonen trenger og søker aktivt denne kunnskapen fra eksterne aktører, og ved at Kommisjonen er åpne for å ta i mot denne type synspunkter får disse eksterne aktørene tilgang. Som det blir argumentert for i det påfølgende avsnittet, har alle interesseorganisasjonene ekspertkunnskap Kommisjonen trenger. Det er derfor et gjensidig avhengighetsforhold mellom Kommisjonen og disse interesseorganisasjonene, slik Bouwen (2002: 369) argumenterer for.

Ekspertkunnskap som en viktig ressurs

Interesseorganisasjonenes ressurser har stor betydning for at de velger å drive lobbyvirksomhet mot Kommissjonen i forberedelsesfasen. Ekspertkunnskap er en særlig viktig ressurs for å drive lobbyvirksomhet mot Kommissjonen. Dette er fordi Kommissjonen er den av EU-institusjonene som i størst grad er avhengig av å få relevant ekspertkunnskap og teknisk informasjon fra eksterne aktører under utformingen av direktivet (Bouwen 2002: 381, 382). Interesseorganisasjoner som kan gi Kommissjonen denne type kunnskap har derfor mulighet til å påvirke Kommissjonen direkte (Coen 2009: 156).

Når det gjelder Fornybardirektivet hadde alle interesseorganisasjonene ekspertkunnskap Kommissjonen trengte. Bellona har i Brussel etablert seg som en profilert organisasjon med mye kompetanse på miljøområdet. Både Bellona selv, Ruud og Knudsen (2009: 23) og den nasjonale eksperten jeg intervjuet understreker dette. Bellona opplevde å få positiv respons på sine forslag i Kommissjonen, mye fordi de som jobbet med å utrede de nasjonale målene og hvilke muligheter hvert enkelt EU-medlemsland hadde for å oppnå disse hadde et stort arbeidspress. De satte derfor pris på å få innspill fra Bellona om hvordan de nasjonale målene for Norge kunne utregnes og gjennomføres (intervju 24. februar 2012).

Statoil sett på som en aktør med mye kompetanse på biodrivstoff. Dette kommer særlig til uttrykk ved at de av Kommissjonen ble invitert til å komme med faglige innspill om biodrivstoff under utarbeidelsen av direktivteksten (intervju 23. februar 2012). Også Norsk Hydro satt på kompetanse som var relevant for EU-institusjonene innen Fornybardirektivet, både som aluminiumsprodusent og vannkraftprodusent (intervju 08. mars 2012).

I tillegg til ekspertkunnskap har andre typer ressurser også betydning for hvorfor interesseorganisasjonene valgte en direkte lobbystrategi mot Kommissjonen. Interesseorganisasjoner av en viss størrelse og god økonomisk kapasitet har større muligheter til å kunne drive en individuell lobbystrategi (Bouwen 2002: 374 og Eising 2007a: 389, 2007b: 352). Dette ble også vektlagt som viktig under intervjuene

(intervjuer 2012). Bellona har begrensede finansielle ressurser og et relativt lite antall ansatte, men Bellona Europa, Bellonas avdeling i Brussel, gjorde at de lettere kunne holde seg oppdaterte og delta i den politiske prosessen på europeisk nivå. Dette kan forklare at de hadde en direkte lobbystrategi til tross for noe begrenset økonomisk og størrelsesmessig kapasitet. Variabelen ”ressurser” kan derfor forklare mye av hvorfor interesseorganisasjonene valgte en direkte europeisk lobbystrategi mot Kommisjonen.

Interesser: Detaljerte synspunkter gir grunn til å handle alene

Dersom interesseorganisasjoner ønsker å fremme spesifikke og detaljerte synspunkter vil det være hensiktsmessig å drive lobbyvirksomhet mot Kommisjonen på egenhånd, siden det er vanskeligere å fremme detaljerte synspunkter når flere aktører må bli enige seg i mellom. Det er særlig vanskelig å fremme detaljerte synspunkter gjennom paraplyorganisasjoner fordi posisjonene i slike organisasjoner ofte er brede og generelle som følge av kompromisser mellom medlemsorganisasjonene (Bennett, referert i Greenwood 2011: 87).

Et ønske om å fremme detaljerte posisjoner ser ut til å kunne forklare mye av hvorfor casene tenderte til å unngå en kollektiv lobbystrategi mot Kommisjonen og heller prioriterte en direkte lobbystrategi. Statoil hadde mye spesifikk kompetanse og erfaring innen biodrivstoff, noe de ønsket å kommunisere til Kommisjonen. Innad i paraplyorganisasjonen EUROPIA, derimot, var det flere ulike synspunkter på biodrivstoff som til dels var avvikende fra Statoils synspunkter. EUROPIAs posisjon var derfor mer generell enn Statoils, siden Statoil på området biodrivstoff var ”lengre fremme og ville mer [...] enn EUROPIA som organisasjon” (intervju 23. februar 2012).

Det samme er tilfellet for Bellona; de fokuserte særlig på å gi Kommisjonen opplysninger om særnorske forhold, hvordan de norske fornybarmålene burde regnes ut og hvordan de kunne gjennomføres i Norge. Det ville derfor være lite hensiktsmessig for Bellona å drive lobbyvirksomhet i samarbeid med paraplyorganisasjonen EEB, som i stor grad fokuserer på europeiske forhold. I tillegg

uttaler Bellona på intervjuet at ”det er vanskelig for EEB å jobbe intensivt på viktige detaljer” (intervju 24. februar 2012). Dersom Bellona ønsker å fokusere nettopp på å fremme detaljerte synspunkter, noe som her er tilfellet, foretrekker de derfor å drive lobbyvirksomhet individuelt. Variabelen interesser kan derfor bidra til å forklare interesseorganisasjonenes direkte lobbystrategi mot Kommisjonen.

5.1.2 Indirekte lobbystrategier mot Europaparlamentet

I beslutningsfasen drev interesseorganisasjonene særlig lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet, dette gjelder for alle casene med unntak av Statoil. Bellona vektlegger Europaparlamentet som den klart viktigste EU-institusjonen, og ser på denne som ”Europas politiske arena [...] der de europeiske problemstillingene blir diskutert” (24. februar 2012). I sin lobbystrategi mot Europaparlamentet fokuserte Bellona nettopp på å fremme sine forslag innenfor rammene av løsninger som ville være gode for EU som helhet. Også Statkraft så på det som viktig å jobbe mot Europaparlamentet, og fokuserte da særlig på ITRE-komiteen (05. mars 2012). Statkraft samarbeidet med andre aktører, og da særlig med paraplyorganisasjonen Eurelectric. Norsk Hydro hadde også en indirekte lobbystrategi mot Europaparlamentet, både via Business Europe og tyske og slovakiske myndigheter.

Dette likhetstrekket, indirekte lobbystrategier mot Europaparlamentet, fremgår ikke like tydelig av empirien som det forutgående likhetstrekket. Av interesserorganisasjonene var det kun Norsk Hydro og Statkraft som hadde indirekte lobbystrategier mot Europaparlamentet. I motsetning til Norsk Hydro og Statkraft benyttet Bellona en direkte lobbystrategi. Dette vil bli drøftet i et eget punkt under avsnittet om ulikheter. I det datamaterialet jeg har til rådighet kommer det ikke frem at Statoil drev lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Til tross for at kun to av de fire interesseorganisasjonene jeg studerer har benyttet denne lobbystrategien velger jeg å se på dette som et likhetstrekk. Dette er fordi Europaparlamentet blir sett på som den viktigste institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot i beslutningsfasen, og av de

casene som har drevet lobbyvirksomhet mot denne institusjonen, har majoriteten gjort dette via et kollektivt handlingsformat.

Stor grad av tilgang gjennom paraplyorganisasjoner

Siden Europaparlamentet består av valgte representanter fra EU-landene, kan det være vanskeligere for norske interesseorganisasjoner å få tilgang her, fordi de ikke har egne nasjonale representanter å drive lobbyvirksomhet mot. Dette argumentet blir i noen grad støttet opp om av Bellona⁵, som hevder det er en klar svakhet at norske interesseorganisasjoner ikke har noen norske representanter å drive lobbyvirksomhet mot (intervju 24. februar 2012). For å veie opp for dette er det nødvendig for norske interesseorganisasjoner å være ”mye mer utadvendte, mye høfligere, mye mer pågående” for å få tilgang til de personene man ønsker. Siden det ikke er norske representanter i Europaparlamentet, fokuserer Bellona heller på å drive lobbyvirksomhet mot parlamentarikere som er opptatt av de til en hver tid aktuelle interesseområdene.

De andre informantene støtter Bellonas syn på at interesseområder er avgjørende for hvem man driver lobbyvirksomhet mot, men hevder, i motsetning til Bellona, at det er underordnet hvilken nasjonalitet parlamentarikerne har (intervjuer 2012). Likevel understreker noen av informantene at det kan være enklere å drive lobbyvirksomhet mot parlamentarikere fra de nordiske landene fordi de har liknende kultur og språk, selv om dette ikke blir sett på som en avgjørende faktor for hvem man driver lobbyvirksomhet mot (intervju 07. mars 2012, intervju 02. mars 2012a, intervju 23. februar 2012)

I Europaparlamentet er det ofte lettere for paraplyorganisasjoner å få tilgang enn for enkeltorganisasjoner fordi paraplyorganisasjonene, særlig på europeisk nivå, har

⁵ Selv om jeg ikke fokuserer på Bellona i dette avsnittet, vil jeg benytte et argument om tilgang til Europaparlamentet som kom frem gjennom et intervju med Bellona. Dette blir ikke sett på som problematisk da dette spesifikke argumentet ikke er relevant for dimensjonen handlingsformat, som er den ene faktoren som gjør at Bellonas lobbystrategi beslutningsfasen skiller seg fra Statkrafts og Norsk Hydros.

informasjon Europaparlamentet trenger. Også her har dermed ressursene interesseorganisasjonene har til rådighet betydning for deres grad av tilgang til institusjonen. I følge Bouwen (2002: 382) trenger Europaparlamentet hovedsakelig informasjon om ulike europeiske sektors oppslutning om og synspunkter på lovforslaget; denne type informasjon er altså viktigere enn ekspertkunnskap. Som interesseorganisasjoner fra et ikke-medlemsland besitter de interesseorganisasjonene jeg studerer i liten grad informasjon om lovforslagets oppslutning i EU. For å få best mulig tilgang til Europaparlamentet er det derfor hensiktsmessig for dem å drive lobbyvirksomhet via europeiske paraplyorganisasjoner.

Både Business Europe og Eurelectric vil kunne gi Europaparlamentet denne typen informasjon. Førstnevnte representerer en bredde av ulike bransjer og vil derfor kunne gi mer helhetlig informasjon om ulike synspunkter på direktivet innen europeisk næringsliv generelt. Særlig Norsk Hydro var aktiv via Business Europe. Eurelectric, derimot, vil kunne gi sektorspesifikk informasjon om elektrisitetsprodusentenes holdning til direktivet. Eurelectric oppfatter at de har stor grad av tilgang til Europaparlamentet; de hadde god kontakt med de personene de ønsket og arrangerte ulike workshops for å informere om ulike temaer medlemmene fant viktig (intervju 09. mars 2012b). Mange relevante parlamentarikere deltok på disse. I tillegg til å få tilgang til Europaparlamentet gjennom Business Europe, fikk Norsk Hydro tilgang gjennom samarbeid med representanter fra Slovakia og Tyskland (Ruud og Knudsen 2009: 31). Interesseorganisasjonene fikk altså tilgang til Europaparlamentet gjennom å handle via en paraplyorganisasjon.

Ressurskrevende lobbyvirksomhet gir kollektivt handlingsformat

Lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet blir på flere intervjuer vurdert som ressurskrevende (intervju 23. februar 2012, intervju 02. mars 2012). De studerte interesseorganisasjonene hadde heller ikke like mange ressurser til rådighet for å drive lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet som de hadde for å drive lobbyvirksomheten mot Kommisjonen. Med tanke på økonomisk kapasitet og antall ansatte hadde interesseorganisasjonene tilsvarende ressurser til rådighet for

lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Situasjonen rundt informasjon og nettverk forholder seg derimot noe annerledes. Som nevnt i forutgående avsnitt om Kommisjonen hadde casene mye ekspertkunnskap men denne type informasjon er ikke like viktig for Europaparlamentet som for Kommisjonen. Europaparlamentet finner særlig informasjon om de ulike europeiske sektorerers synspunkter på direktivet og oppslutning om dette viktig (Bouwen 2002: 380). Denne type informasjon hadde ikke casene i seg selv, men fikk dette ved å delta i paraplyorganisasjoner på europeisk nivå.

Ved å delta i paraplyorganisasjoner fikk interesseorganisasjonene også større nettverk i Europaparlamentet. Statkraft deltok aktivt i både norske og europeiske paraplyorganisasjoner. Her er særlig Energi Norge og Eurelectric relevante med tanke på nettverk. Eurelectric har et godt nettverk i Europaparlamentet, og hadde utstrakt kontakt med saksordføreren Claude Turmes, parlamentarikeren Britta Thomsen, samt deres respektive sekretariat (intervju 09. mars 2012b). Ved å delta aktivt i Eurelectric har Statkraft kunnet dra fordel av dette.

I følge de teoretiske forventningene vil det i en situasjon hvor interesseorganisasjonene har begrensede ressurser være hensiktsmessig å drive lobbyvirksomhet ved et kollektivt handlingsformat. Selv om interesseorganisasjonene ikke hadde direkte begrensede ressurser i dette tilfellet, dro de helt klart nytte av de ekstra ressursene de fikk gjennom å delta i paraplyorganisasjonene, særlig med tanke på informasjon og nettverk. Denne forventningen blir i altså stor grad bekreftet av de empiriske funnene, noe som innebærer at variabelen ”ressurser” kan bidra til å forklare hvorfor interesseorganisasjonene benyttet indirekte lobbystrategier mot Europaparlamentet.

Sammenfallende interesser gjør samarbeid ønskelig

Dersom interesseorganisasjonene har sammenfallende interesser med andre aktører vil det være fordelaktig å samarbeide med disse og drive lobbyvirksomhet ved et kollektivt handlingsformat, enten i en paraplyorganisasjon eller ved ad hoc-baserte allianser. Statkraft hadde mange sammenfallende interesser med andre aktører, særlig

andre elektrisitetsprodusenter. Dette kommer til uttrykk i høringsuttalelsene som ble levert i forbindelse med direktivet; Statkraft vektla mange av de samme synspunktene på Fornybardirektivet som paraplyorganisasjonene Energi Norge og Eurelectric (EBL 2009, EBL 2008, Eurelectric 2008, Statkraft 2008, Statkraft 2009b). Statkraft jobbet mye sammen med disse to organisasjonene, særlig mot Europaparlamentet (intervju 05. mars 2012, intervju 09. mars 2012b, intervju 02. mars 2012a).

Særlig Eurelectric drev aktivt lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet, men Energi Norge var også i noen grad aktiv mot Europaparlamentet på egenhånd. Energi Norge hevder det er viktig å alliere seg med andre når man driver lobbyvirksomhet i Europaparlamentet fordi det her er vanskelig å fremme norske særstandpunkter siden Norge ikke er EU-medlem (intervju 02. mars 2012a). Representanter fra Energi Norge og Statkraft var spesielt aktive i Eurelectric, mye mer enn representanter fra de fleste EU-medlemslandene (intervju 09. mars 2012b). Dette kan kanskje forklares med at norske interesser i Eurelectric skiller seg ut fra mange andre lands interesser fordi Norges kraftsystem i svært stor grad er basert på vannkraft, noe som ikke er vanlig ellers i Europa. Synspunkter angående vannkraft er derfor ikke så relevant for majoriteten av de andre medlemmene i Eurelectric (02. mars 2012a). Dette betyr normalt ikke at deres interesser strider mot de norske; ofte kommer det av at det ikke er relevant for dem og de derfor ikke har vurdert disse.

For å få denne type synspunkter inn som en del av Eurelectrics felles posisjon er det derfor nødvendig at Energi Norge og Statkraft er aktive i Eurelectric. Dette er noe Energi Norge hevder de ofte lykkes med (02. mars 2012a), noe som styrker argumentet om at det er lettere for hvert enkelt medlem å bli hørt for sine interesser i paraplyorganisasjoner dersom denne har et klart mål og består av medlemmer med liknende interesser (Coen 2009: 163). I forbindelse med Fornybardirektivet hadde Statkraft mulighet til å bidra til utformingen av Eurelectrics posisjoner slik at de i stor grad sammenfalt med deres egne, noe som derfor kan bidra til å forklare hvorfor Statkraft valgte en indirekte lobbystrategi.

Norsk Hydros lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet var både via paraplyorganisasjonen Business Europe og via ad hoc-koalisjoner med tyske og slovakiske myndigheter (Ruud og Knudsen 2009: 31). Innad i Business Europe var Norsk Hydro særlig aktive innen bransjeorganisasjonen for metallindustri og arbeidsgruppen for aluminium. Bransjeorganisasjonen og arbeidsgruppen har færre medlemmer, og disse har spesifikke interesser innen de samme saksområdene som Norsk Hydro.

Det empiriske materialet gir ikke noen spesifikke holdepunkter for at Norsk Hydro hadde sammenfallende interesser med medlemmene i disse arbeidsgruppene. Likevel finner jeg det plausibelt å anta at dette er tilfellet; Norsk Hydros interesser stemmer i stor grad overens med andre paraplyorganisasjoners som Eurometaux, særlig når det gjelder fokus på infrastruktur for transport av fornybar energi (Eurometaux 2006, Norsk Hydro 2008). I Business Europe er de største næringslivsorganisasjonene i EU- og EFTA-landene medlemmer (Greenwood 2011: 76). Mange av medlemmene i Eurometaux er også medlemmer i Business Europe via nasjonale organisasjoner. Jeg vil derfor anta at aktører med liknende interesser arbeider sammen i de relevante arbeidsgruppene i Business Europe. Dette vil antakelig medføre at Norsk Hydro i disse arbeidsgruppene samarbeidet med mange av de samme medlemmene de samarbeider med i Eurometaux som de altså hadde sammenfallende interesser med. Følgelig har derfor Norsk Hydro og deres samarbeidspartnere i arbeidsgruppene og bransjeorganisasjonene i Business Europe antakelig også hatt sammenfallende interesser. Under beslutningsprosessene i Europaparlamentet samarbeidet Norsk Hydro i tillegg med representanter fra Tyskland og Slovakia. I følge Ruud og Knudsen (2009: 31) var hovedårsaken til at dette samarbeidet fant sted at de hadde felles interesser.

I tillegg til interesseorganisasjonenes interesser kan EU-systemet i seg selv også fremme et kollektivt handlingsformat. Dette fordi beslutningene i EU er konsensuspreget og det derfor er lettere å ha en vellykket lobbyvirksomhet dersom man representerer flere aktører (Greenwood 2011: 68). Dette er også et poeng som

blir fremhevet i løpet av intervjuet med Norsk Hydro: for å gjøre seg synlig på europeisk nivå er det viktig å delta i paraplyorganisasjonene (intervju 08. mars 2012).

Den teoretiske forventningen om at interesseorganisasjoner velger en indirekte lobbystrategi dersom de har sammenfallende interesser med andre aktører ser derfor ut til å medføre stor grad av riktighet. Det er stor grad av sammenfallende interesser mellom aktørene i Norsk Hydros ad hoc-koalisjoner og Statkrafts alliansepartnere i Eurelectric og Energi Norge. Argumentasjonen for at Norsk Hydros alliansepartnere i Business Europe har liknende interesser som Norsk Hydro er riktignok ikke like sterk som de ovennevnte, men det er likevel grunn stor til å anta at felles interesser også var viktig for dette samarbeidet.

5.1.3 Lite lobbyvirksomhet mot norske myndigheter

Interesseorganisasjonenes lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen var relativt begrenset og bestod hovedsakelig av høringsuttalelser. Både Statoil og Norsk Hydro konsentrerte lobbyvirksomheten om høringsuttalelsene, og selv om Norsk Hydro i tillegg tok opp problemstillinger rundt Fornybardirektivet i møter med norske myndigheter, var dette en del av en bredere lobbystrategi som også omfattet andre temaer (intervju 23. februar 2012, intervju 08. mars 2012). Bellona og Statkraft leverte ikke bare høringsuttalelser, men hadde også andre strategier. Statkraft hadde noen møter i Olje- og energidepartementet med de ansvarlige for direktivet, og Bellona var aktive både gjennom et kollektiv og et individuelt handlingsformat der de fokuserte på å påvirke politikere (intervju 05. mars 2012, intervju 09. mars 2012a). Informantene vektlegger at det var utfordrende å jobbe mot Olje- og energidepartementet i denne saken, og at de i liten grad informerte om prosessen (intervjuer 2012).

Den begrensede lobbyvirksomheten mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen kan i noen grad forklares av beslutningssystemet. Når direktivet behandles i EØS-komiteen er prosessen lukket, og det er derfor vanskelig å vite hva norske myndigheter ønsker og hvordan de jobber for å fremme sine synspunkter. Dette kan

gjøre lobbyvirksomhet i denne fasen utfordrende. Likevel er Fornybardirektivet som kontekst spesiell i innlemmelsesfasen fordi det virker som om norske myndigheter, ut fra de kildene som er tilgjengelige, i stor grad fikk gjennom sine synspunkter i EØS-komiteen angående hvordan direktivet skulle implementeres i Norge. Jeg ville derfor forvente at norske interesseorganisasjoner benyttet muligheten til å drive lobbyvirksomhet mot norske myndigheter og forsøkte å påvirke norske myndigheters holdninger til hvordan direktivet skulle gjøres gjeldende for Norge. Mitt empiriske materiale indikerer derimot at dette ikke er tilfellet⁶.

Liten grad av tilgang til norske myndigheter

Alle interesseorganisasjonene har uttrykt at det har vært utfordrende å få tilgang til norske myndigheter i innlemmelsesfasen (intervjuer 2012). I denne prosessen har det vært liten grad av åpenhet fra norske myndigheter sin side. Som nevnt i innledningskapitlet er Olje- og energidepartementet den mest relevante norske institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot siden tjenestemenn fra dette departementet deltok fra Norges side i forhandlingene med EU i EØS-komiteen om hvordan direktivet skulle innlemmes i EØS-avtalen (Statskonsult 2002: 54, Olje- og energidepartementet 2012).

I følge Bellona var Olje- og energidepartementet ”veldig lukket i forhold til prosess”, Bellona hadde liten tilgang til departementet og kommuniserte ikke så mye med dem. Bellona fokuserte derfor heller på andre lobbystrategier for å kunne drive lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå, noe som drøftes i påfølgende avsnitt (intervju 09. mars 2012a). Norsk Hydro opplever generelt at det ”er opplagt lettere” å få tilgang til de relevante menneskene på nasjonalt nivå sammenliknet med på europeisk nivå (intervju 08. mars 2012). Likevel fant de at det ”var mer krevende å komme med inngrep i denne prosessen” (intervju 08. mars 2012).

⁶ Siden prosessen i forbindelse med Fornybardirektivet har vært svært lukket kan jeg likevel ikke utelukke at interesseorganisasjonene har drevet lobbyvirksomhet i denne fasen, men at dette er informasjon jeg ikke har fått tilgang til.

Statkraft har ikke helt det samme inntrykket av tilgangen til norske myndigheter som de to overnevnte interesseorganisasjonene. Til tross for at Statkraft hevder norske myndigheter ikke er åpne med tanke på hvordan de deler informasjon om sitt arbeid mot til EU, oppfatter de likevel at norske myndigheter var interesserte i å hente inn informasjon om hva ulike interessenter mente om saken (intervju 05. mars 2012). Statkraft hadde da også flere møter med Olje- og energidepartementet om Fornybardirektivet (intervju 05. mars 2012). Statoil hevder også, på generelt grunnlag, at norske myndigheter i mindre grad inkluderer dem i politiske prosesser enn det EU-institusjonene gjør (intervju 23. februar 2012). Vanskeligheten med å få tilgang gjaldt møter og personlig kontakt. Når det gjelder høringsuttalelser var dette en type informasjon Olje- og energidepartementet ønsket. For å drive lobbyvirksomhet gjennom høringsuttalelser fikk interesseorganisasjonene derfor tilgang, noe som kan forklare hvorfor disse ble prioritert.

Alle interesseorganisasjonene opplevde med andre ord at det var vanskelig å få tilgang til norske myndigheter, selv om Statkraft opplevde dette i noe mindre grad enn de andre. Dette betyr altså at tilgang, som en nødvendig forutsetning for å drive lobbyvirksomhet, ikke var til stede i innlemmelsesfasen. Mangel på tilgang kan forklare mye av hvorfor interesseorganisasjonene i liten grad drev lobbyvirksomhet mot norske myndigheter. Får man ikke tilgang til de relevante personene og den relevante informasjonen er det heller ikke relevant å drive lobbyvirksomhet.

Uten tilgang spiller de andre variablene mindre rolle

Alle interesseorganisasjonene hadde ulike ressurser som kunne være relevant for norske myndigheter i denne fasen. Som nevnt i tidligere avsnitt, hadde alle interesseorganisasjonene en størrelse, både økonomisk og med tanke på antall ansatte, som ville kunne gjøre det mulig å drive lobbyvirksomhet mot norske myndigheter. I tillegg vil man kunne anta at det vil være mindre ressurskrevende for interesseorganisasjonene å drive lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå siden det her er færre aktører man må konkurrere om oppmerksomheten med.

Interesseorganisasjonene hadde, som tidligere nevnt, relevant ekspertkunnskap.

Videre var interesseorganisasjonene medlemmer av paraplyorganisasjoner på nasjonalt nivå. De nasjonale paraplyorganisasjonene ville kunne gi norske myndigheter informasjon om ulike nasjonale sektors synspunkter på direktivet. Ut fra de teoretiske forventningene vil man derfor kunne anta at interesseorganisasjonene ville drive lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i denne fasen, via et individuelt handlingsformat. Dette er likevel ikke tilfellet, noe som gjør at ressurser har liten grad av forklaringskraft for denne lobbystrategien.

Heller ikke interesser kan i stor grad av forklare den begrensede lobbyvirksomheten mot norske myndigheter. Interesseorganisasjonene hadde sammenfallende interesser med flere paraplyorganisasjoner på nasjonalt nivå (EBL 2008, 2009, NHO 2009, Norsk Hydro 2009b, Norsk Industri 2009, NP 2009, Statoil 2008, Statkraft 2008, 2009b). Ut fra de teoretiske forventningene ville interesseorganisasjonene derfor kunne drive lobbyvirksomhet via disse. Dette var altså kun i begrenset grad tilfellet.

Både ressurser og interesser forklarer lite av lobbystrategiene, noe som ikke er slik man skulle forvente ut fra de teoretiske perspektivene. Derimot kan mangel på tilgang forklare hvorfor lobbyvirksomhet mot norske myndigheter ikke ble prioritert. Dette underbygger argumentet om at tilgang er en forutsetning for at lobbyvirksomhet skal kunne finne sted.

5.2 Forskjeller

I denne delen vil jeg forklare hovedforskjellene mellom lobbystrategiene ved å fokusere på hvilke strategier som skiller seg mest ut i hver fase. Jeg fokuserer på de strategiene som har de mest markante og interessante ulikhetene i hver fase. Av lobbystrategiene i forberedelsesfasen vil jeg forklare hvorfor Statkraft, som den eneste av interesseorganisasjonene, drev lobbyvirksomhet via en konsulent. I beslutningsfasen fokuserer jeg på å forklare hvorfor Bellona var de eneste som hadde en direkte lobbystrategi mot Europaparlamentet. I innlemmelsesfasen vil jeg forklare hvorfor Bellona hadde en indirekte lobbystrategi.

5.2.1 Statkrafts arbeid mot Kommisjonen: Via europeisk konsulent

Statkraft skiller seg klart ut fra de andre interesseorganisasjonene ved å være den eneste av disse som har arbeidet via en europeisk konsulent. På vegne av Statkraft fokuserte konsulenten på å få saltkraft inn i definisjonen av fornybar energi (intervju 05. mars 2012). Dette foregikk i forberedelsesfasen, der konsulenten hadde møter og annen kontakt med Kommisjonen på vegne av Statkraft.

I den perioden forberedelses- og beslutningsfasen fant sted var Statkraft den eneste av interesseorganisasjonene som er inkludert i oppgaven uten et eget representasjonskontor i Brussel (05. mars 2012). Et interessant moment her er at Statkraft i januar 2009 opprettet et eget kontor i Brussel, med fulltidsansatt fra januar 2012. Dette ble gjort for å kunne få en god nok oversikt over de ulike politiske prosessene som enhver tid foregår på EU-nivå. Statkraft hevder på intervjuet at mangelen på et eget representasjonskontor var hovedårsaken til at de valgte å leie inn en europeisk konsulent (05. mars 2012). Til tross for at Statkraft ikke hadde ansatte som var permanent tilstede i Brussel og som hadde mulighet til å fokusere på myndighetsarbeid i EU og følge dette opp på daglig basis, kunne interessene likevel ivaretas overfor Kommisjonen ved å leie inn en konsulent. Dette stemmer overens med de teoretiske forventningene hos Bouwen (2002: 374), som hevder lobbyvirksomhet via en konsulent er en løsning for interesseorganisasjoner med færre ressurser.

Ressurser bidrar derfor til å forklare hvorfor Statkraft ikke drev lobbyvirksomhet via et individuelt handlingsformat. Lobbyvirksomhet via en paraplyorganisasjon er også et mindre ressurskrevende alternativ til et individuelt handlingsformat, og variabelen ressurser forklarer derfor ikke hvorfor Statkraft valgte nettopp påvirkning via en konsulent. Derimot kan variabelen ”interesser” bidra til å forklare hvorfor Statkraft benyttet denne lobbystrategien. Målet med Statkrafts arbeid mot Kommisjonen var å få definisjonen av fornybar energi til også å omfatte saltkraft (intervju 05. mars 2012). Dette målet er svært spesifikt og detaljert. I en paraplyorganisasjon vil det være vanskelig å ha det fokuset på detaljer som behøves for å fremme dette, da det her

mange medlemmer som skal bli enige. Det vil altså være mer hensiktsmessig for Statkraft å benytte et annet handlingsformat enn det kollektive for å fremme denne type detaljer, og det beste alternativet vil da være via en konsulent.

Tilgang kan også bidra til å forklare hvorfor Statkraft ikke drev lobbyvirksomhet via en paraplyorganisasjon. I følge Bouwen (2002: 382) er ekspertkunnskap den typen informasjon Kommisjonen er mest avhengig av og som derfor lettest vil gi interesseorganisasjonene tilgang. Ekspertkunnskap er det særlig enkelte firmaer og organisasjoner som kan gi; paraplyorganisasjoner har denne type informasjon kun i mindre grad (Bouwen 2002:376). Det derfor være fordelaktig for Statkraft å drive lobbyvirksomhet utenfor rammene av paraplyorganisasjonene. Også her spiller altså samspillet mellom variablene ”ressurser” og ”tilgang” inn: Statkrafts ressurser i form av ekspertkunnskap bidro til å øke tilgangen til Kommisjonen.

I tillegg til at de hadde ekspertkunnskap som Kommisjonen var avhengig av, opplever Statkraft i mange sammenhenger at det er lett for dem å få den kontakten mot Kommisjonen de ønsker fordi selskapet er en viktig aktør innen fornybar energi. Kommisjonen er derfor ikke redd for at de skal ha noen ”skjult agenda, sånn som mange av de kulltunge selskapene [og de] kjernebaserte selskapene. [...] Vi ønsker jo mer fornybar energi i Europa, og å få stengt ned kjernekraft og kull, det er gunstig for oss” (intervju 05. mars 2012). Denne type tilgang gjelder riktignok Statkraft som selskap, noe som ikke automatisk betyr at de får den samme tilgangen når de driver lobbyvirksomhet via en konsulent. Om denne tilgangen er overførbar er det vanskelig si noe om på bakgrunn av det empiriske grunnlaget, men det vil likevel være stor grunn til å anta at konsulenten vil ha samme grad av tilgang som Statkraft siden han jobbet på oppdrag for Statkraft. Jeg vil også anta at konsulenten har tilgang til Kommisjonen gjennom egne kontakter og relasjoner, men ut fra det empiriske grunnlaget kan jeg ikke hevde dette med sikkerhet.

Alle tre variablene supplerer derfor hverandre og gir sammen en god forklaring på Statkrafts lobbystrategi mot Kommisjonen.

5.2.2 Bellona: Direkte lobbystrategi mot Europaparlamentet

I beslutningsfasen er det særlig Bellonas lobbystrategi som skiller seg ut. Som den eneste av casene hadde de en direkte strategi mot Europaparlamentet. Bellonas ressurser kan bidra til å forklare hvorfor de benyttet en direkte lobbystrategi. Bellona hadde et særskilt godt nettverk i forbindelse med Fornybardirektivet fordi de allerede var svært aktive i Europaparlamentet for å fremme karbonfangst og – lagring, og i denne sammenheng hadde mye kontakt med Claude Turmes (intervju 24. februar 2012). Da Turmes senere ble saksordfører for Fornybardirektivet hadde Bellona allerede en tett relasjon med ham, noe som var svært fordelaktig da han viste seg å være en av nøkkelpersonene i Europaparlamentet innen Fornybardirektivet. Coen (2009: 157) fremhever nettverk som en viktig ressurs for å effektivt kunne drive lobbyvirksomhet mot EU-systemet. At Bellona hadde et godt nettverk bidrog derfor til at de hadde muligheten til å benytte en direkte lobbystrategi. Siden Bellonas gode nettverk medførte at de hadde direkte kontakt med noen av de mest relevante personene i Europaparlamentet i forbindelse med Fornybardirektivet, ga denne ressursen dem også god tilgang.

Interesser bidrar også til å forklare hvorfor Bellona har valgt et individuelt handlingsformat og ikke ønsket å samarbeide med en paraplyorganisasjon. EEB, den europeiske paraplyorganisasjonen Bellona ofte samarbeider med, er den største miljøvernorganisasjonen på EU-nivå med ca 140 medlemmer (EEB 2012). Med så mange medlemmer er det vanskelig å bli enige om en felles posisjon. Bellona vektlegger i løpet av intervjuet dette som en avgjørende årsak: fordi EEB er en så stor paraplyorganisasjon er det ”vanskelig for EEB å jobbe intensivt på viktige detaljer” (intervju 24. februar 2012). Siden Bellona i forbindelse med Fornybardirektivet ønsket å fremme mer detaljerte forslag enn det som var mulig via EEB, var det mer hensiktsmessig for dem å drive lobbyvirksomhet på egen hånd enn via paraplyorganisasjonen. Dette stemmer overens med Coens (2009: 163) og Greenwoods (2011: 69, 89) teoretiske antakelser om at interesseorganisasjoner velger en direkte lobbystrategi når paraplyorganisasjonene har mange medlemmer med ulike

interesser. Alle de tre variablene gir derfor forklaringer på Bellonas lobbystrategi som supplerer hverandre.

5.2.3 Bellona: Indirekte nasjonal lobbystrategi i innlemmelsesfasen

I innlemmelsesfasen er Bellona den eneste av interesseorganisasjonene som, utover høringsuttalelser, hadde en indirekte nasjonal lobbystrategi. I motsetning til de andre interesseorganisasjonene, som vektla embetsverket og Olje- og energidepartementet som viktige å drive lobbyvirksomhet mot, fokuserte Bellona på norske politikere.

Den indirekte strategien gikk ut på at Bellona samarbeidet med Energi Norge om å arrangere seminarer og workshops som omhandlet direktivet og hvilke konsekvenser dette ville ha for et felles norsk-svensk grønt sertifikatmarked. Siden Statkraft er en av medlemsorganisasjonene i Energi Norge, vil Energi Norges lobbyvirksomhet også kunne være en del av Statkrafts strategi. Likevel virker det ikke som Statkraft har vært svært aktive i denne lobbystrategien; hverken på intervjuet med Statkraft eller på intervjuet med Energi Norge ble Statkraft nevnt som en viktig aktør i Energi Norge i forbindelse med samarbeidet med Bellona. Den empirien jeg har tilgjengelig indikerer at Statkraft altså ikke har vært aktiv i alliansen med Bellona, og jeg vil derfor i dette avsnittet fokusere på Bellonas lobbystrategi.

Tilgang ser ut til å kunne forklare mye av hvorfor Bellona valgte å drive lobbyvirksomhet mot norske politikere i denne fasen. Som nevnt i et tidligere avsnitt, var det vanskelig å få tilgang til Olje- og energidepartementet. Dette opplevde også Bellona (intervju 09. mars 2012a). Bellona hadde derimot god tilgang til politikere, særlig i Stortingets energi- og miljøkomité, noe de benyttet seg aktivt av.

Hvordan direktivet skal implementeres i Norge bestemmes riktignok i EØS-komiteen, der representanter fra embetsverket deltar og politikerne derfor ikke er representert (Statskonsult 2002: 54). Likevel er det den politiske ledelse som avgjør hvordan embetsverket skal forhandle på vegne av Norge, og politikerne vil derfor kunne ha

mulighet til å legge føringer for forhandlingene i EØS-komiteen. Ingen av de andre casene har fokusert på å drive lobbyvirksomhet mot politikere på nasjonalt nivå, noe som gjør det interessant at Bellona har denne innfallsvinkelen. I løpet av intervjuet fremlegger Bellona en forklaring på hvorfor de har valgt å drive lobbyvirksomhet mot politikere: ”Når du jobber mer for å endre verden litt mer fundamentalt, så er det de overordnede politiske vedtakene som må [...] tvinge embetsverket på plass” (intervju 09. mars 2012a). De endringene Bellona ønsker å få til er derfor lettere å få gjennomført ved å påvirke politikere enn ved å påvirke embetsverket.

Bellonas valg om å drive lobbyvirksomhet ved et kollektivt handlingsformat kan forklares av interessene. I følge de teoretiske forventningene vil interessegrupper samarbeide med andre og velge et kollektivt handlingsformat når deres interesser sammenfaller med andre interesseorganisasjoners. Siden Bellona ikke er medlem av noen paraplyorganisasjon på nasjonalt nivå, var de avhengig av samarbeid i ad hoc-koalisjoner dersom de skulle drive lobbyvirksomhet via et kollektivt handlingsformat. Bellona og Energi Norge har sammenfallende interesser ved at begge hevder direktivet burde implementeres raskt slik at det felles norsk-svenske markedet for grønne sertifikater kunne gjennomføres som planlagt (Bellona 2009a, EBL 2009).

Riktignok er Bellona og Energi Norge også uenige i enkelte synspunkter, særlig om hvor høyt Norges fornybarmål skulle bli. Bellona ville at dette målet skulle settes mye høyere enn det Energi Norge ønsket. Men siden samarbeidet mellom Bellona og Energi Norge i stor grad var fokusert på hvilke konsekvenser direktivet ville ha for sertifikatmarkedet, og dette var et område der Bellona og Energi Norge var enige, virker det som om denne uenigheten ikke hadde stor betydning for samarbeidet. Variabelen ”interesser” har derfor stor grad av forklaringskraft.

Mens tilgang og interesser har stor grad av forklaringskraft, forklarer Bellonas ressurser relativt lite av hvorfor de valgte denne indirekte lobbystrategien. Bellona hadde mange ressurser i denne forbindelse: godt nettverk, særlig til norske politikere, men også i en viss grad til lavere nivåer av embetsverket, ekspertkunnskap om hvordan fornybarmålet kunne regnes ut for Norge og en viss størrelse og økonomisk

kapasitet. Dette har blitt utdypet i tidligere avsnitt. Ut fra disse ressursene ville man kunne anta at Bellona ville valgt en direkte lobbystrategi, noe som altså ikke er tilfellet. En mulig årsak til at ressurser i liten grad forklarer Bellonas lobbystrategi i denne fasen kan være at det analytiske perspektivet er basert på teoretiske bidrag om lobbyvirksomhet i EU. Siden denne lobbystrategien foregår på nasjonalt nivå, kan det tenkes at variabelen har mindre grad av gyldighet for denne strategien fordi det antakelig vil være mindre ressurskrevende å drive lobbyvirksomhet på nasjonalt nivå da det her er færre aktører involvert enn det er på europeisk nivå.

5.3 Lobbystrategiene i et større teoretisk perspektiv

Det analytiske perspektivet og forklaringsvariablene er basert på flere teoretiske bidrag. For å gi en mer helhetlig forståelse av lobbystrategiene vil jeg plassere de empiriske funnene i en større teoretisk sammenheng. LI og MLG gir ulike teoretiske antakelser om hvilke lobbystrategier man kunne forvente interesseorganisasjonene ville benytte seg av. Ut fra LI ville man anta at de nasjonale myndighetene er de avgjørende aktørene for politikkutforming i EU, og at interesseorganisasjonene derfor ville drive lobbyvirksomhet mot disse. Forventningen til at dette perspektivet skulle kunne belyse lobbystrategiene ble i denne konteksten styrket ved at Fornybardirektivet ble vedtatt ved konsensus i det Europeiske Råd, og ikke ved kvalifisert flertall i Rådet for Den europeiske union, slik det er vanlig ved medbestemmelsesprosedyren. Når medlemslandene har vetorett vil det i større grad kunne være hensiktsmessig for interesseorganisasjonene å drive lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten fordi de enkelte medlemslandene i disse tilfellene vil ha mye makt over utfallet av beslutningsprosessen.

Empirien viser derimot at dette perspektivet i begrenset grad kan belyse lobbystrategiene til de interesseorganisasjonene jeg studerer. Norsk Hydro var den eneste av interesseorganisasjonene som drev lobbyvirksomhet mot andre lands nasjonale representanter i Rådet, henholdsvis slovakiske og tyske representanter. Med unntak av dette var de nasjonale lobbystrategiene begrenset til norske myndigheter, og

omfattet i stor grad høringsuttalelser i tillegg til noe møtevirksomhet med norske myndigheter og politikere. Få av interesseorganisasjonene prioriterte altså lobbyvirksomhet via et nasjonalt handlingsformat, og i de tilfellene dette ble gjort var det i stor grad komplementerende til annen lobbyvirksomhet via et europeisk handlingsformat.

En nærliggende forklaring på at LI har særlig liten forklaringskraft for interesseorganisasjonene i denne oppgaven kan være Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen. Denne tilknytningen gjør at interesseorganisasjonene ikke har norske representanter å drive lobbyvirksomhet mot i Rådet. Selv om norske interesseorganisasjoner har mulighet til å drive lobbyvirksomhet mot andre lands representanter, må de, i disse tilfellene, konkurrere med interesseorganisasjoner fra representantenes egne land, noe som vil være utfordrende. I innlemmelsesfasen opplevde interesseorganisasjonene vanskeligheter med å få tilgang til norske myndigheter, noe som gjorde det vanskelig å drive den lobbyvirksomheten de kanskje ønsket. Dette kan være en årsak til at interesseorganisasjonene heller ikke i innlemmelsesfasen prioriterer den nasjonale ruten.

Lobbystrategiene passer derimot godt inn i de teoretiske forventningene MLG gir. I følge disse forventningene vil interesseorganisasjonene drive lobbyvirksomhet både via den nasjonale og den europeiske ruten. Dette er i stor grad tilfellet. Alle casene driver lobbyvirksomhet både mot institusjoner på nasjonalt og europeisk nivå, selv om de nasjonale lobbystrategiene er noe begrenset sammenliknet med de europeiske. I det analytiske perspektivet blir det argumentert for at politikkområde kan ha betydning for teoretiske forventninger; miljøpolitikk er ofte preget av MLG, mens energipolitikk ofte har elementer av LI. Politikkområde ser imidlertid ut i liten grad å kunne forklare hvorfor lobbystrategiene passer overens med de teoretiske forventningene MLG gir. Fornybardirektivet har klare elementer av miljøpolitikk, men de energipolitiske elementene er dominerende. Med unntak av Statoil som fokuserte på biodrivstoff, hadde alle interesseorganisasjonene fokus på å fremme synspunkter innen energi. En mulig forklaring på dette kan være at energipolitikk i løpet av 2000-tallet stadig har blitt mer overnasjonalt (Austvik og Claes 2011: 14,15). Derimot virker det som

Norges tilknytning til EU i stor grad kan bidra til å forklare hvorfor MLG passer godt for Fornybardirektivet. Siden norske myndigheter ikke deltar i beslutningsprosessene på EU-nivå og det er vanskelig å få tilgang til prosessene i innlemmelsesfasen, er det mer hensiktsmessig for norske interesseorganisasjoner å drive lobbyvirksomhet via den europeiske ruten. I tillegg forsøker de å påvirke norske myndigheter der de har tilgang, noe som stort sett innebærer å levere høringsuttalelser.

5.4 Oppsummering av analysen

Analysen har fokusert på å forklare hovedtrendene i interesseorganisasjonenes lobbystrategier, med fokus på likheter og forskjeller. For å få dette overordnede bildet har flere lobbystrategier måtte utelates, altså kan ikke forklaringsvariablene forklare all variasjon på avhengig variabel. Alle forklaringsvariablene bidrar til å forklare hovedtrendene, og variablenes forklaringer supplerer hverandre i stor grad.

Variablene har ulik forklaringskraft i de ulike fasene.

Variabelen ”ressurser” har stor grad av forklaringskraft for forberedelsesfasen, og bidrar både til å forklare hvorfor interesseorganisasjonene har valgt en direkte lobbystrategi i mot Kommisjonen og hvorfor Statkraft prioriterte å drive lobbyvirksomhet via en konsulent. Også for lobbystrategiene i beslutningsfasen forklarer den mye, både hvorfor casene prioriterte indirekte lobbystrategier og hvorfor Bellona kunne drive lobbyvirksomhet via et individuelt handlingsformat. I innlemmelsesfasen, derimot, forklarer ressurser lite av hvorfor casene i liten grad prioriterte lobbyvirksomhet her.

Interesser forklarer også mye av interesseorganisasjonenes lobbystrategier. I forberedelsesfasen forklarer denne variabelen hvorfor interesseorganisasjonene har prioritert å drive lobbyvirksomhet alene, både via et individuelt handlingsformat, som var hovedtrenden, og via en konsulent, som gjaldt Statkraft. I beslutningsfasen var den generelle trenden at interesseorganisasjonene hadde en indirekte lobbystrategi, noe interesseorganisasjonenes interesser i stor grad bidrar til å forklare. Interesser forklarer også hvorfor Bellona som eneste interesseorganisasjon hadde et individuelt

handlingsformat i denne fasen. Derimot bidrar variabelen i liten grad til å forklare hvorfor det var lite lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen. Variabelen har på tross av dette likevel forklaringskraft i innlemmelsesfasen, da den bidrar til å forklare Bellonas kollektive lobbystrategi.

På samme måte som for de to andre variablene forklarer tilgang mye av lobbyvirksomheten i forberedelsesfasen. De enkelte interesseorganisasjonene har ekspertkompetanse Kommisjonen er avhengig av, og får tilgang ved å tilby Kommisjonen denne kompetansen. I beslutningsfasen forklarer interesseorganisasjonenes tilgang også hvorfor de i stor grad drev lobbyvirksomhet via paraplyorganisasjoner. Tilgang er den av variablene som desidert forklarer mest i innlemmelsesfasen ved at den alene gir en god forklaring på hvorfor interesseorganisasjonene kun i begrenset grad har drevet lobbyvirksomhet mot norske myndigheter.

Operasjonaliseringen av avhengig variabel baserer seg på to dimensjoner, handlingsformat og lobbyrute. Variablene forklarer i stor grad variasjonene på dimensjonen handlingsformat, men i mindre grad variasjonene på dimensjonen lobbyrute. En mulig årsak til dette kan være at Norges tilknytning til EU er gjennom EØS-avtalen, noe som gir norske interesseorganisasjoner andre muligheter og begrensninger for lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten enn det interesseorganisasjoner fra EU-landene har. Det analytiske perspektivet er basert på litteratur skrevet spesielt om lobbyvirksomhet i EU-landene og vil derfor ikke noen spesielle forklaringer for lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten for landene som er tilknyttet EU via EØS-avtalen.

Av teoriene om europeisk integrasjon, LI og MLG, kan interesseorganisasjonenes lobbystrategier best plasseres innen MLG fordi alle interesseorganisasjonene har flere lobbystrategier, både på via den europeiske og den nasjonale ruten.

6. Konklusjon

Hensikten med denne oppgaven var å undersøke nærmere hvordan norske interesseorganisasjoner har drevet lobbyvirksomhet i forbindelse med utformingen av EU-lovgivning, og da Fornybardirektivet spesielt. For å gjøre dette ønsket jeg å besvare følgende problemstilling:

Hvilke strategier for lobbyvirksomhet har norske interesseorganisasjoner benyttet for å påvirke prosessen rundt Fornybardirektivet? Hvorfor har de benyttet disse strategiene?

Casestudie ble benyttet som forskningsdesign for å kunne studere lobbyvirksomheten i dybden og for å kunne fokusere på mekanismene som førte til casenes valg av lobbystrategi. Jeg har fokusert på lobbystrategiene til de fire norske interesseorganisasjonene Statkraft, Statoil, Norsk Hydro og Bellona. Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen gjør at norske interesseorganisasjoner ikke har de samme forutsetningene for å drive lobbyvirksomhet som interesseorganisasjoner fra EU-medlemslandene. Det var derfor interessant å undersøke hvorvidt de teoretiske bidragene, som er basert på studier av EU-land, også kan bidra til å forklare norsk lobbyvirksomhet.

Med bakgrunn i tidligere litteratur på feltet har jeg identifisert seks mulige lobbystrategier, basert på kombinasjonene av de to dimensjonene handlingsformat og lobbyrute. For å beholde fokuset på Norges særegne tilknytning til EU har jeg gjennom hele oppgaven differensiert lobbyvirksomheten i tre faser: forberedelsesfasen, beslutningsfasen og innlemmelsesfasen.

Fornybardirektivet ble valgt som kontekst fordi prosessen i forbindelse med dette direktivet hadde egenskaper som gjorde at jeg antok interesseorganisasjonene i større grad enn mange andre tilfeller ville velge en nasjonal lobbyrute. Med dette direktivet som kontekst ville jeg derfor kunne studere hvorvidt norske interesseorganisasjoner har benyttet seg av nasjonale lobbystrategier selv om muligheten til å drive

lobbyvirksomhet mot egne nasjonale myndigheter ikke var til stede i forberedelses- og beslutningsfasen, og om interesseorganisasjonene har prioritert lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten i innlemmelsesfasen.

6.1 Interesseorganisasjonenes lobbystrategier

Oppgaven belyser den første delen av problemstillingen ved å beskrive lobbystrategiene med utgangspunkt i dimensjonene lobbystrategi og handlingsformat. Interesseorganisasjonene har valgt en rekke ulike strategier for å påvirke prosessen rundt Fornybardirektivet. Jeg har identifisert tre hovedstrategier interesseorganisasjonene har fokusert på, én i hver beslutningsfase.

I forberedelsesfasen har interesseorganisasjonene benyttet en direkte europeisk lobbystrategi mot Kommisjonen. Statoil ble spesifikt spurt av Kommisjonen om å bidra med ekspertkunnskap i utarbeidelsen av lovforslaget, og drev av den grunn aktivt lobbyvirksomhet i denne fasen. Også Bellona drev aktivt lobbyvirksomhet mot Kommisjonen. I beslutningsfasen benyttet interesseorganisasjonene også den europeiske lobbyruten, men i større grad via et kollektivt handlingsformat. I denne fasen var Europaparlamentet den viktigste institusjonen å drive lobbyvirksomhet mot. Her var Statkraft og Norsk Hydro særlig aktive via paraplyorganisasjoner. I innlemmelsesfasen er det liten grad av lobbyvirksomhet blant de studerte interesseorganisasjonene. Flere av interesseorganisasjonene har hatt møter med norske myndigheter i denne fasen, men vektlegger likevel at det har vært vanskelig å drive lobbyvirksomhet fordi prosessen har vært lukket.

Noen av interesseorganisasjonenes lobbystrategier skiller seg tydelig ut fra hovedtrendene. Jeg har fokusert på de lobbystrategiene i hver beslutningsfase som mest fremtredende skiller seg ut. I forberedelsesfasen skiller Statkraft seg ut gjennom å drive lobbyvirksomhet via en konsulent. Bellonas lobbystrategi i beslutningsfasen avviker fra den andre ved at de i denne fasen driver direkte lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Også i innlemmelsesfasen er Bellonas lobbystrategier annerledes

enn hovedtrenden. I denne fasen har de andre interesseorganisasjonene i begrenset grad drevet lobbyvirksomhet mot norske myndigheter, mens Bellona aktivt drev lobbyvirksomhet mot norske politikere i ad hoc-koalisjon med Energi Norge.

De norske interesseorganisasjonenes lobbystrategier er i noen grad annerledes enn slik det kommer frem gjennom de teoretiske bidragene at det er vanlig for interesseorganisasjoner ellers i Europa å drive lobbyvirksomhet.

Interesseorganisasjoner fra EU-land driver ofte lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten gjennom å påvirke nasjonale representanter i Rådet (Greenwood 2011: 25, Saurugger 2009: 118). Lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten er i liten grad tilfellet for interesseorganisasjonene som blir studert i denne oppgaven. De driver nesten ikke lobbyvirksomhet mot Rådet og kun i begrenset grad mot norske myndigheter og via norske paraplyorganisasjoner. Dette kan forklares med Norges tilknytning til EU.

Siden norske myndigheter ikke deltar i EUs beslutningsorganer, har det liten hensikt for norske interesseorganisasjoner å drive lobbyvirksomhet mot dem når det gjelder politikkutforming og politiske vedtak på EU- nivå. Andre lands nasjonale representanter blir valgt av velgere i de respektive nasjonalstatene, og vil derfor i liten grad prioritere å ta hensyn til norske interesseorganisasjoners synspunkter. Dette kan forklare hvorfor norske interesseorganisasjoner i begrenset grad driver lobbyvirksomhet mot andre lands nasjonale representanter.

Derimot er det overraskende at interesseorganisasjonene også i innlemmelsesfasen i svært begrenset grad fokuserer på å drive lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten. Man kunne forvente at interesseorganisasjonene i større grad ville prioritere lobbyvirksomhet her, da det er i denne fasen det blir avgjort hvordan direktivet skal implementeres i norsk regelverk og dermed hvilke konsekvenser det vil ha for interesseorganisasjonene i Norge. Interesseorganisasjonene vektlegger at lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen er utfordrende, da det var liten grad av åpenhet hos norske myndigheter om denne prosessen og vanskeligheter med å få tilgang til beslutningsprosessen. At prosessen har vært så lite åpen i innlemmelsesfasen kan også føre til at informantene har vært tilbakeholdne

med å gi meg informasjon om hvordan interesseorganisasjonene har drevet lobbyvirksomhet. Jeg kan derfor ikke utelukke at det ikke har foregått aktivitet utover det jeg har fått kjennskap til gjennom intervjuer. En annen årsak til at lobbyvirksomhet i innlemmelsesfasen i liten grad er prioritert kan være at kun begrensede deler av lovtekstene som er vedtatt i EU endres før de innlemmes i EØS-avtalen. Man kan derfor anta at interesseorganisasjonene på grunn av dette finner det lite hensiktsmessig å drive lobbyvirksomhet mot innlemmelsesfasen, selv om dette er noe overraskende i denne spesifikke konteksten, da det her virker som om norske myndigheter fikk stor grad av gjennomslag for sine meninger.

6.2 Variablenes forklaringskraft

I analysekapitlet kommer det frem at forklaringsvariablene i stor grad bidrar til å forklare hvorfor interesseorganisasjonene benyttet de ulike lobbystrategiene. Gjennom dette blir dermed den andre delen av problemstillingen besvart. Variabelen ”tilgang” bidrar i alle beslutningsfaser til å forklare hvorfor ulike lobbystrategier ble benyttet. Ut fra de teoretiske forventningene ville man her anta at interesseorganisasjonene ville benytte en direkte europeisk lobbystrategi mot Kommisjonen i forberedelsesfasen, en indirekte europeisk lobbystrategi mot Europaparlamentet og en indirekte nasjonal lobbystrategi mot Rådet. Dette stemmer svært godt overens med hovedtrendene av interesseorganisasjonenes lobbystrategier. At norske interesseorganisasjoner i svært begrenset grad driver lobbyvirksomhet mot Rådet henger antakelig sammen med at uten norske representanter, er det få av medlemmene i Rådet som er interessert i kunnskap om norske syn på lovforslag. Interesseorganisasjonene får tilgang ved at de har ressurser EU-institusjonene trenger.

Tilgang bidrar derimot ikke til å forklare de lobbystrategiene som avviker fra hovedtrendene, Statkrafts lobbyvirksomhet via konsulent i forberedelsesfasen og Bellonas direkte lobbyvirksomhet mot Europaparlamentet. Når empirien viser at interesseorganisasjonene har lite tilgang til institusjonene, forklarer variabelen mye av

hvorfor interesseorganisasjonene i begrenset grad har drevet lobbyvirksomhet i denne fasen.

Ut fra de teoretiske forventningene til variabelen ”ressurser” skulle man anta at interesseorganisasjoner med store ressurser ville benytte en direkte europeisk lobbystrategi. Dette stemmer i stor grad for forberedelsesfasen, der hovedtrenden var at interesseorganisasjonene drev direkte lobbyvirksomhet mot Kommisjonen. Også unntaket, Statkrafts lobbyvirksomhet via en konsulent, kan forklares ut fra ressursene Statkraft hadde til rådighet. I tidsperioden da direktivet ble forhandlet frem hadde ikke Statkraft et eget kontor i Brussel, og hadde derfor begrensede muligheter til selv å drive lobbyvirksomhet. Fordi de manglet denne ressursen, valgte de altså å leie inn en konsulent.

I beslutningsfasen er indirekte lobbystrategier hovedtrenden, noe man kan forvente dersom interesseorganisasjonene ikke har så mange ressurser til rådighet. Siden interesseorganisasjonene, i denne fasen i større grad enn i den forutgående, var avhengig av nettverk og kunnskap de kunne få gjennom paraplyorganisasjonene, kan ressurser også i denne fasen forklare valg av lobbystrategi. Bellona avvek riktignok fra hovedtrenden ved at de hadde en direkte lobbystrategi mot Europaparlamentet. Til tross for at Bellona er den av interesseorganisasjonene med minst materielle ressurser, hadde Bellona et særskilt godt nettverk i Europaparlamentet, noe som ser ut til å veie opp for mangel på andre ressurser. Variabelen har derfor forklaringskraft for både hovedtrenden og avviket i denne fasen. I innlemmelsesfasen har ressurser derimot begrenset forklaringskraft, ettersom interesseorganisasjonene, i motsetning til hva man skulle forvente, i liten grad var aktive i denne fasen.

Også variabelen ”interesser” gir stor grad av forklaringskraft. I forberedelsesfasen har de fleste interesseorganisasjonene valg en direkte lobbystrategi. Dette kan forklares med at de i denne fasen hadde svært spesifikke ønsker om hva de ville oppnå, og at det derfor ikke var tilstrekkelig å drive lobbyvirksomhet via en paraplyorganisasjon, der posisjonene grunnet forhandlinger med de ulike medlemmene nødvendigvis blir bredere formulert. I beslutningsfasen var lobbyvirksomhet via et kollektivt

handlingsformat hovedtrenden. Dette kan forklares med at interesseorganisasjonene i disse tilfellene hadde sammenfallende interesser med de andre medlemmene i paraplyorganisasjonene eller i stor grad lykkes med å få gjennom sine synspunkter i paraplyorganisasjonene. I innlemmelsesfasen var det begrenset lobbyvirksomhet, men dette bidrar variabelen ”interesser” ikke til å forklare. Avviket fra hovedtrenden, Bellonas ad hoc-allianse med Energi Norge, kan interesser derimot bidra til å forklare. Her hadde Bellona og elektrisitetsindustrien mange liknende posisjoner, blant annet angående etableringen av det grønne sertifikatmarkedet sammen med Sverige, noe som gjorde at det var derfor hensiktsmessig for Bellona å samarbeide med Energi Norge om en felles lobbystrategi.

Kombinert forklarer variablene mye av hvorfor interesseorganisasjonene har valgt de ulike lobbystrategiene. Det er tydelig samspill mellom variablene ressurser og tilgang: interesseorganisasjonene får tilgang til EU-institusjonene ved å ha ressurser disse trenger. At det analytiske rammeverket har god forklaringskraft for lobbyvirksomhet innenfor Fornybardirektivet som kontekst er positivt for variablenes generelle forklaringskraft innen klima- og energipolitikk. Man ville kunne anta at den komplekse prosessen rundt Fornybardirektivet som en del av EUs energi- og klimapakke ville kunne begrense variablenes forklaringskraft, fordi det ville være mer utfordrende for interesseorganisasjonene å vite hvordan de skulle drive lobbyvirksomhet for å oppnå ønskede resultater. Dette ser ikke ut til å være tilfellet. Med unntak av Norsk Hydro, som drev lobbyvirksomhet mot dette direktivet som en del av en større strategi, har interesseorganisasjonene hatt interesse av å drive spesifikk påvirkning på dette direktivet. I tillegg til lobbyvirksomhet mot Fornybardirektivet har flere av interesseorganisasjonene vært aktive i forbindelse med andre direktiver i klima- og energipakken.

Av de overordnende integrasjonsteoretiske perspektivene plasserer funnene i oppgaven seg innen MLG. Norske interesseorganisasjoner benytter i svært liten grad den nasjonale lobbyruten slik man skulle forvente ut fra LI. Dette kan forklares med Norges spesielle tilknytning til EU. Utgangspunktet for valg av Fornybardirektivet

som kontekst var at denne ville kunne gjøre det sannsynlig at norske interesseorganisasjoner drev lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten. Når det ikke er tilfellet i denne konteksten, vil jeg kunne anta at det innen energi- og klimapolitikk generelt er lite sannsynlig at norske interesseorganisasjoner benytter nasjonale lobbystrategier.

6.3 Veien videre

Oppgaven har bidratt til å vise at litteraturen om lobbyvirksomhet i EU er fruktbar å benytte for å beskrive lobbyvirksomhet også i Norge, som er tilknyttet EU gjennom EØS-avtalen. I motsetning til hva som er vanlig i EU-landene har norske interesseorganisasjoner i liten grad benyttet nasjonale lobbystrategier, og har heller ikke forsøkt å påvirke egne nasjonale myndigheter i innlemmelsesfasen. Siden prosessen i denne fasen har vært lukket og det derfor har vært vanskelig å få informasjon om hva som har foregått kan det likevel ikke utelukkes at det har foregått lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i denne fasen uten at jeg har fått kjennskap til dette. En grundigere gjennomgang og kartlegging av norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet mot norske myndigheter i innlemmelsesfasen vil være et aktuelt tema for videre forskning.

Norske interesseorganisasjoners begrensede grad av lobbyvirksomhet via den nasjonale ruten indikerer en oppfatning av at norske myndigheter er lite relevante aktører når det kommer til utformingen av EU-lovgivning, også utformingen av lovgivning som er EØS-relevant og som derfor vil innlemmes i norsk lovverk. Flere av interesseorganisasjonene poengterer også dette, de drar heller til Brussel enn til Oslo for å påvirke EØS-relevant regelverk. Dette tyder på at norske interesseorganisasjoners lobbyvirksomhet mot EU-lovgivning er mest effektiv via den europeiske ruten. Statkraft ga uttrykk for at de hadde gått gjennom en læringsprosess når det gjelder betydningen av å være aktive på europeisk nivå for lovgivning som skal gjennomføres i Norge, og opprettet på bakgrunn av dette et eget kontor i Brussel.

Oppgaven har ikke tatt for seg hvilke lobbystrategier som er mest effektive og gir mest innflytelse, men ut fra de funnene jeg har i denne oppgaven kan det være plausibelt å anta at den europeiske ruten er mer effektiv og innflytelsesrik enn den nasjonale. Imidlertid trengs det mer forskning for å kunne fastslå dette med sikkerhet.

Denne oppgaven gir ikke grunnlag for å generalisere funnene til en større populasjon, men det er likevel mulig å gjøre en teoretisk generalisering til et klart definert teoretisk univers, slik det er gjort rede for i metodekapitlet. Dette innebærer at det analytiske perspektivet ville kunne ha forklaringskraft for andre norske interesseorganisasjoner som driver lobbyvirksomhet mot EU-lovgivning innen europeisk energi- og klimapolitikk, men uten at det er mulig å si dette med stor sikkerhet. Det ville derfor i fremtidig forskning være interessant å gjennomføre flere studier om norsk lobbyvirksomhet i EU-lovgivning, fortrinnsvis også kvantitative, for å se hvorvidt interesseorganisasjonenes valg av lobbystrategi og forklaringene på dette lar seg generalisere til norsk lobbyvirksomhet mot andre direktiver og på andre politikkområder.

I den nylig utgitte NOUen ”Utenfor og innenfor” blir Norges tilknytning til EU utredet (Utenriksdepartementet 2012). Her kommer det frem at det er vanskelig å si hvor lenge EØS-avtalen vil bestå. Selv om det ikke ser ut som den vil avsluttes med det første, er Europa nå inne i en omskiftelig fase der det raskt kan oppstå endringer, noe som også kan ha konsekvenser for EØS-avtalen. Likevel kan man regne med at EØS-avtalen vil ha betydning for norske interesseorganisasjoners lobbystrategier også i tiden fremover. Det ville derfor være interessant å forske videre på dette området for å kunne trekke mer generelle konklusjoner om norske interesseorganisasjoners lobbystrategier mot EU-lovgivning og hvilke konsekvenser EØS-avtalen har for disse.

Kildeliste

- Andersen, Svein S. (1997). *Case-studier og generalisering. Forskningsstrategi og design*. Bergen, Fagbokforlaget.
- Andersen, Svein S. (2006). Aktiv informantintervjuing. *Norsk Statsvitenskapelige Tidsskrift*. 3 (2006), s. 278 – 298.
- Austvik, Ole Gunnar og Claes, Dag Harald (2011). *EØS-avtalen og norsk energipolitikk*. Rapport 8. Europautredningen.
- Bellona (2007). ”Bellonas høringsuttalelse til EUs ”Renewable Energy Roadmap”, [Internett]. Oslo, Bellona. Tilgjengelig fra: < http://bellona.no/casefiles/Bellonas_horingsuttalelse_Renewable_energy_roadmap >. [Nedlastet: 04. mai 2012].
- Bellona (2008). Høringsinnspill på EU-kommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder av den 23. januar 2008. Oslo, Bellona.
- Bellona (2009a). Høringsuttalelse – Direktiv for å fremme bruk av fornybar energi. Oslo, Bellona.
- Bellona (2009b). *Årsrapport*. Rapport. Oslo, Bellona.
- Bennett, Robert J. (1999). Business Routes of Influence in Brussels: Exploring the Choice of Direct Representation. *Political Studies*, 47 (2), s 240 - 257
- Beyers, Jan, Rainer Eising og William Maloney (2008). Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know? *West European Politics*, 31 (6), s. 1103 – 1128.
- Bouwen, Pieter (2002). Corporate lobbying in the European Union: the logic of access. *Journal of European Public Policy*, 9 (3), s. 365 – 390.
- Bouwen, Pieter (2009). The European Commission. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 19 - 38.
- Broscheid, Andreas og Coen, David (2003). Insider and Outsider Lobbying of the European Commission. An Informational Model of Forum Politics. *European Union Politics*, 4 (2), s 165 – 189.
- Bryman, Allan. (2004). *Social Research Methods*. Oxford, Oxford University Press.
- Bøeng, Ann Christin (2010). Konsekvenser for Norge av EUs fornybardirektiv. *Økonomiske analyser*, 4 (2010). S. 48 - 58.

- Christiansen, Peter Munk og Rommetvedt, Hilmar (1999). From Corporatism to Lobbyism? Parliaments, Executives and Organized Interests in Denmark and Norway. *Scandinavian Political Studies*, 22 (3), s. 195 – 220.
- Claes, Dag Harald (2003). EØS-avtalen – mellom diplomati og demokrati. *Internasjonal Politikk* 61 (3), s 275 - 302.
- Claes, Dag Harald og Eikeland, Per Ove (1999). Stormakt i utakt – norsk energi i EUs indre marked. I: Claes, Dag Harald og Tranøy, Bent Sofus. red. *Utenfor, annerledes og suveren? Norge under EØS-avtalen*. Bergen, Fagbokforlaget, s. 151 – 173.
- Coen, David (2007). Empirical and theoretical studies in EU lobbying. *Journal of European Public Policy*. 14 (3), s 333 – 345.
- Coen, David (2009). Business Lobbying in the European Union. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 145 - 168.
- Coen, David og Richardson, Jeremy (2009). Learning to Lobby the European Union: 20 Years of Change. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 145 - 168.
- CONCAWE (2012). “Fuels quality and emission”. [Internett], CONCAWE. Tilgjengelig fra: < <http://www.concawe.be/content/default.asp?PageID=550> >. [Nedlastet 15. mars 2012].
- Dür, Andreas (2008). Interest Groups in the European Union: How Powerful Are They? *West European Politics*, 31 (6), s 1212 – 1230.
- EBL (2008). Høring – EU kommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder. Høringsuttalelse. Oslo, Energi Norge.
- EBL (2009). Høring – direktiv for å fremme bruk av fornybar energi. Høringsuttalelse. Oslo, Energi Norge.
- EEB (2012). “Members”. [Internett], European Environmental Bureau. Tilgjengelig fra: < <http://www.eeb.org/index.cfm/members/> >. [Nedlastet 03. april 2012].
- Egeberg, Morten (2006). Europe’s Executive Branch of Government n the Melting Pot: an Overview. I: Egeberg, Morten. red. *Multilevel Union Administration. The Transformation of Executive Politics in Europe*. Houndmills, Palgrave Macmillian. S 1- 16.
- Eising, Rainer (2007a). The Access of Business Interests to the EU Institutions: Towards Elite Pluralism? *Journal of European Public Policy*. 14(3), s. 394 – 403.
- Eising, Rainer (2007b). Institutional Context, Organizational Resources and Strategic Choices: Explaining Interest Group Access in the European Union. *European Union Politics*, 8 (39). S 329 - 359.

-
- Eliassen og Peneva (2011). *Norwegian Non-Governmental Actors in Brussels 1980-2010. Interests Representation and Lobbying*. Rapport 5, Europautredningen.
- Eurelectric (2006). Eurelectric comments European Commission Green Paper on “A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy”. Høringsuttalelse. Brussel, Eurelectric.
- Eurelectric (2008). Eurelectric Position Paper on the European Commission’s proposal for a new EU Directive on the promotion of the use of energy from renewable sources. Høringsuttalelse. Brussel, Eurelectric.
- Eurometaux (2006). The Green Paper for Sustainable, Competitive and Secure Energy. Urgent Measures are Required for Functioning Electricity Markets. Høringsuttalelse. Brussel, Eurometaux.
- Europakommisjonen (2006). Green Paper. A Strategy for a Sustainable, Competitive and Secure Energy, COM (2006) 105. Brussel, Europakommisjonen.
- Europakommisjonen (2007a). Communication from the Commission to the European Council and the European Parliament. An Energy Strategy for Europe, COM (2007) 1. Brussel, Europakommisjonen.
- Europakommisjonen (2007b). Renewable Energy Road Map. Renewable energies in the 21st Century: Building a more sustainable future. COM (2006) 848. Brussel, Europakommisjonen.
- Europakommisjonen (2008a). Communication from the Commission. European Transparency Initiative: A Framework for Relations with Interest Representatives. COM (2008) 323. Brussel, Europakommisjonen.
- Europakommisjonen (2008b). Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources. COM (2008) 19. Brussel, Europakommisjonen.
- Europakommisjonen (2009a). Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23. April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC. (Official Journal of the European Union, L 140/16, 05. 06. 2009).
- Europakommisjonen (2009b). “PreLex. Monitoring of the decision-making process between institutions. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources”. [Internett], Europakommisjonen. Tilgjengelig fra: <
http://ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real.cfm?CL=en&DosId=196665 >. [Nedlastet 16. mai 2012].
- Europakommisjonen (2010a). ”The EU climate and energy package”. [Internett], Europakommisjonen. Tilgjengelig fra: <
http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index_en.htm >. [Nedlastet 06. januar 2012].

- Europakommisjonen (2010b). "Frequently Asked Questions on the Template for National Renewable Energy Action Plans", [Internett], Europakommisjonen. Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/energy/renewables/doc/nreap_z_faq_040110.pdf>. [Nedlastet: 20. mars 2012].
- Europakommisjonen (2012). "Renewable Energy: Forecasts and Action Plans", [Internett], Europakommisjonen. Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/energy/renewables/action_plan_en.htm>. [Nedlastet 03. mai 2012].
- Europaveien (2009). "Beslutningsprosedyrer", [Internett], Europaveien. Tilgjengelig fra: <http://www.europaveien.no/index.php?option=com_content&task=view&id=173&Itemid=202>. [Nedlastet 1. desember 2011].
- EUROPIA (2006). EUROPIA welcomes the Commission initiative on EU strategy for energy. Høringsuttalelse, Brussel. EUROPIA.
- EUROPIA (2007). [ingen tittel]. Høringsuttalelse, [Internett]. EUROPIA. Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/energy/renewables/consultations/2007_06_18_biofuels_en.htm>. [Nedlastet 03. mai 2012].
- Fairbrass, Jenny og Jordan Andrew (2004). Multi-level Governance and Environmental Policy. I: Bache, Ian og Flinders, Matthew ed. *Multi-level Governance*. Oxford, Oxford University Press
- Fornybar.no (2012). "Pumpekraftverk". [Internett]. Enova, NVE, Norges Forskningsråd og Innovasjon Norge. Tilgjengelig fra: <<http://www.fornybar.no/sitepageview.aspx?sitePageID=1896>>. [Nedlastet: 20. mars 2012].
- George, Alexander L. og Bennett, Andrew (2005). *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge, MIT Press.
- Gerring, John (2007). *Case Study Research. Principles and Practices*. New York, Cambridge University Press.
- Greenwood, Justin (2011). *Interest Representation in the European Union*. Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Gullberg, Anne Therese (2008a). Access to climate policy-making in the European Union and in Norway. I: Gullberg, Anne Therese (2009). *Strategy counts, resources decide: Lobbying European Union climate policy*. Universitetet i Oslo.
- Gullberg, Anne Therese (2008b). "Rational lobbying and EU climate policy". *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*. 8 (2), s 161 -178.
- Gullberg, Anne Therese (2009). *Introduction: Strategy counts, resources decide: Lobbying European Union climate policy*. Universitetet i Oslo.
- Gullberg, Anne Therese (2010). Hvem vinner kampen om EUs klimapolitikk. *Internasjonal Politikk*, 68 (1) s. 39-61.

-
- Gullberg, Anne Therese (2011). The European Union renewable directive: The policy-making process and the stakeholders' positions. *CICERO Working Papers* 2011: 02, CICERO, Oslo.
- Gullberg, Anne Therese og Helland, Leif. (2003). *Profesjonell lobbyisme: Norske elitors bruk og holdninger*. Rapport 70, Makt- og demokratiutredningens rapportserie.
- Hayes-Renshaw, Fiona (2009). Least Accessible but not Inaccessible: Lobbyin the Council and the European Council. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 70 - 88.
- Hix, Simon og Høyland, Bjørn (2011). *The Political System of the European Union*. Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Holte, Magnus Aamo (2010). *Med én fot innenfor: Hvordan norske interesseaktører jobber i Brussel. Et studium av hva som påvirke valg av strategi i EU-systemet*. Masteroppgave, Universitetet i Bergen.
- Hooghe, Liesbet og Marks, Gary (2001). *Multi-Level Governance and European Integration*. Boston, Rowman and Littlefield Publishers.
- IFIEC Europe (2006). Response to the Green Paper "A European Startegy for a Sustainable, Competitive and Secure Energy". Høringsuttalelse. Brussel, IFIEC Europe.
- IFIEC Europe (2012). "Federation Members". [Internett], IFIEC Europe. Tilgjengelig fra: < <http://www.ifieceurope.org/> >. [Nedlastet 04. april 2012].
- King, Gary, Robert Keohane og Sidney Verba (1994). *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*. Princeton, Princeton University Press.
- Langhelle, Oluf og Laudal, Thomas (2002). *The Role of NGOs in Norwegian-European Relations*. Rapport 2002/ 321. Stavanger, Rogaland Research.
- Lehmann, Wilhelm (2009). The European Parliament. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 39 - 69.
- Long, Tony og Lörinczi, Larisa (2009). NGOs as Gatekeepers: A Green Vision. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 168- 188.
- Mathismoen, Andreas Steenbuch (2010). "Om Bellona". [Internett], Bellona. Tilgjengelig fra: < http://www.bellona.no/Aboutus/om_bellona >. [Nedlastet dato: 18. februar 2012].
- Miard, Kadri (2010). *European Emissions Trading System: Easier for Swedish industrial insider than for Norwegian outsiders?* Masteroppgave, Universitetet i Oslo.

- Moravcsik, Andrew (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*. 31 (4), s 473 – 524.
- Moravcsik, Andrew (1998). *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Ithaca New York ,Cornell University Press.
- Naturvernforbundet (2012). "International Projects". [Internett], Naturvernforbundet. Tilgjengelig fra: < <http://naturvernforbundet.no/international/> >. [Nedlastet 30. april 2012].
- NHO (2009). Høring om direktiv for å fremme bruk av fornybar energi, RES-direktivet. Høringsuttalelse. Oslo, NHO.
- Norsk Hydro (2008). Høring av EU-kommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder av 23. januar 2008. Høringsuttalelse. Oslo, Norsk Hydro ASA.
- Norsk Hydro (2009a). *Annual Report 2009*. Rapport. Oslo, Norsk Hydro.
- Norsk Hydro (2009b). Høring om implementering av EU-direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder vedtatt i desember 2008. Høringsuttalelse. Oslo, Norsk Hydro.
- Norsk Hydro (2012). "Brussels". [Internett]. Oslo, Norsk Hydro. Tilgjengelig fra: < <http://www.hydro.com/en/About-Hydro/Hydro-worldwide/Belgium/Brussels/> >. [Nedlastet 21. mars 2012].
- Norsk Industri (2009). Høring – direktiv for å fremme bruk av fornybar energi, RES-direktivet. Høringsuttalelse. Oslo, Norsk Industri.
- NP (2009). Høring av EU-Kommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder. Høringsuttalelse. Oslo, Norsk Petroleumsinstitutt.
- Olje- og energidepartementet (2007). "Høring – Europakommisjonens meddelelse "Renewable Energy Road Map" – COM 2006 (848) final". [Internett]. Oslo, Olje- og energidepartementet. Tilgjengelig fra: < <http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/dok/hoeringer/hoeringsdok/2007/horing---europakommisjonenes-meddelelse.html?id=461100> >. [Nedlastet 04. mai 2012].
- Olje- og energidepartementet (2008). "Høring av EU-Kommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder av den 23. januar 2008". [Internett]. Oslo, Olje- og energidepartementet. Tilgjengelig fra: < <http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/dok/hoeringer/hoeringsdok/2008/horing-av-eu-kommisjonens-forslag-til-di.html?id=498950> >. [Nedlastet 04. mai 2012].
- Olje- og energidepartementet (2009). "Høring - Direktiv for å fremme bruk av fornybar energi". [Internett]. Oslo, Olje- og energidepartementet. Tilgjengelig fra: < <http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/dok/hoeringer/hoeringsdok/2009/horing---direktiv-for-a-fremme-bruk-av-f/horingsbrev.html?id=544633> >. [Nedlastet 04. mai 2012].

- Olje- og energidepartementet (2011a). "Proposisjoner om fornybardirektivet og elsertifikater fremlagt." Pressemelding. [Internett]. Tilgjengelig fra: <
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/aktuelt/nyheter/2011/proposisjoner-om-fornybardirektivet-og-e.html?id=661682> >. [Nedlastet 19. januar 2012].
- Olje- og energidepartementet (2011b). "Fornybardirektivet en del av EØS-avtalen". Pressemelding. Oslo, Olje- og energidepartementet. 19. desember 2011. Tilgjengelig fra: <
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/oed/pressemeldinger/2011/fornybardi- rektivet-en-del-av-eos-avtalen.html?id=667482> > [Nedlastet: 19. januar 2012].
- Olje- og energidepartementet (2012). "Fornybardirektiv 2". [Internett]. Oslo, Olje- og energidepartementet. Tilgjengelig fra: <
<http://www.regjeringen.no/nb/sub/europaportalen/eos-notatbasen/notatene/2008/apr/fornybardirektiv-2.html?id=522812> > [Nedlastet 08. januar 2012].
- Pijnenburg, Bert (1998). EU lobbying by ad hoc coalitions: an exploratory case study. *Journal of European Public Policy*, 5 (2) s 303- 321.
- Rommetvedt, Hilmar (2005). Norway: Resources count, but votes decide? From neo-corporatist representation to neo-pluralist parliamentarism. *European Politics*, 28 (4), s. 740 – 763.
- Ruud, Audun og Knudsen, Jørgen K. (2009). *Renewable energy policy making in the EU: What has been the role of Norwegian stakeholders?* Technical Report, SINTEF Energy Research, Trondheim.
- Rådet for den europeiske union (2008). "2898th Council Meeting, Environment". Pressemelding, 20.oktober 2008. Tilgjengelig fra : <
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=PRES/08/282&format=HTML&aged=0&lg=en&guiLanguage=en> >. [Nedlastet dato: 11. februar 2012].
- Saurugger, Sabine (2009). COREPER and the National Governments. I: Coen, David og Richardson, Jeremy. red. *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*. Oxford, Oxford University Press, s 105 - 127.
- Skjærseth, Jon Birger og Jørgen Wettestad (2008). *EU Emissions Trading: Initiation, Decision-Making and Implementation*. Hampshire, Ashgate.
- Statkraft (2007). *Annual Report and Sustainability Report. You can go a long way with pure energy*. Rapport. Oslo, Statkraft.
- Statkraft (2008). Høringsuttalelse til Europakommisjonens forslag til direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder av den 23. januar 2008. Høringsuttalelse. Oslo, Statkraft.
- Statkraft (2009a). *Annual Report and Sustainability Report*. Rapport. Oslo, Statkraft.
- Statkraft (2009b). Høringsuttalelse angående direktiv for å fremme bruk av fornybare energikilder. Høringsuttalelse. Oslo, Statkraft.

- Statkraft (2010). "Facts". [Internett]. Annual Report and Sustainability Report 2010. Oslo, Statkraft. Tilgjengelig fra: < <http://annualreport2010.statkraft.com/activities/facts/> >. [Nedlastet 25. mars 2012]
- Statoil (2006). Statoil Response to the Commission Green Paper – A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy. Statoil.
- Statoil (2008). Angående høringsforslag om EUs direktiv om fornybare energikilder. Høringsuttalelse, Forus, Statoil.
- Statoil (2009). "Balancing our responsibilities. Statoil in Brief 2009/ 2010". [Internett], Annual Report 2009, Statoil. Tilgjengelig fra: < http://www.statoil.com/AnnualReport2009/en/Download%20Center%20Files/01%20Key%20Downloads/12%20In%20Brief/InBrief_2009.pdf >. [Nedlastet: 22. februar 2012].
- Statoil (2011). "Vår historie". [Internett], Statoil. Tilgjengelig fra: < <http://www.statoil.com/no/about/history/pages/ourhistory.aspx> >. [Nedlastet 22. februar 2012].
- Statoil (2012). "Belgia". [Internett], Statoil. Tilgjengelig fra: < <http://www.statoil.com/no/about/worldwide/belgium/pages/default.aspx> >. [Nedlastet 22. februar 2012].
- Statskonsult (2002). *I komiteer og korridorer. Håndbok i EØS-arbeid*. Gjøvik, Gjøvik Trykkeri AS.
- Sæther, Anne Karin (2010). "– Skamløst av Norge". [Internett], Bellona. Tilgjengelig fra: < http://www.bellona.no/nyheter/nyheter_2010/skamlost_fornybardir >. [Nedlastet: 21. februar 2012].
- Tansey, Oisín (2007). Process Tracing and Elite Interviewing: A Case for Non-probability Sampling. *PS: Political Science and Politics*, 40 (4), s. 765 – 772.
- Tenbücken, Marc. (2002). Corporate Lobbying in the European Union. Strategies of Multinational Companies. Frankfurt am Main, Peter Lang.
- Toke, David (2008). The EU Renewables Directive—What is the fuss about trading?. *Energy Policy*, 36 (2008), s 3001-3008.
- Utenriksdepartementet (2002). *Om EØS-samarbeidet*. St. meld nr. 27 (2001-2002). Oslo, Utenriksdepartementet.
- Utenriksdepartementet (2012). *Utenfor og innenfor. Norges avtaler med EU*. NOU 2012: 2. Oslo, Utenriksdepartementet.
- Woll, Cornelia (2006). Lobbying in the European Union: From sui generis to a comparative perspective. *Journal of European Public Policy*. 13 (3), s 456 – 469.

Ydersbond, Inga Margrete (2011). *Multi-level lobbying in the EU. The case of the Renewables Directive and the German energy industry*. Masteroppgave, Universitetet i Oslo.

Yin, Robert K (2009). *Case Study Research. Design and Methods*. Los Angeles, Sage Publications.

Vedlegg

Vedlegg 1: Liste over informanter

Hans-Aasmund Frisak. Head of International Government Relations and Public Affairs, Statoil. Intervjudato: 23. februar 2012.

Paal Frisvold. Styreleder, Bellona Europa. Intervjudato: 24. februar 2012.

Snorre Lamark. Direktør, Energi Norge Brussel. Intervjudato: 02. mars 2012a

Karina Veum. Tidligere nasjonal ekspert fra Norge, DG Tren (i perioden mai 2004 til april 2008). Europakommisjonen. Intervjudato: 02. mars 2012b.

Håvard Vaggen Malvik. Senior Advisor, Public Affairs, Statkraft. Intervjudato: 05. mars 2012.

Niels B. Bekkhus. Rådgiver, NHO Brussel. Intervjudato: 07. mars 2012.

Kathrine Fog. Assisterende direktør, Energy Analysis and Policy, Norsk Hydro. Intervjudato: 08. mars 2012

Marius Holm. Tidligere nestleder (fram til 2011), Bellona. Intervjudato: 09. mars 2012a.

Sam Cross. Rådgiver, Energy Policy and Generation Unit, Eurelectric. Intervjudato: 09. mars 2012b.

Vedlegg 2: Intervjuguide

Kartlegge omfanget av lobbystrategiene:

1. Hvordan arbeider dere med EU?
2. Hvilke institusjoner fokuserer dere på?
3. Hvordan arbeider dere?
 - a. Driver dere lobbyvirksomhet alene?
 - b. Driver organisasjonen lobbyvirksomhet kollektivt?
 - i. i en europeisk paraplyorganisasjon? Hvilken? Hvordan og i hvilken grad blir deres interesser ivaretatt gjennom
 - ii. I en ad-hoc koalisjon med andre aktører? Hvilke? Hvor lenge har dere samarbeidet? Hvor omfattende er dette samarbeidet? Deler dere for eksempel ressurser når dere driver lobbyvirksomhet? Hvorfor /hvorfor ikke?
 - c. Foregår lobbyvirksomheten via en tredjeperson (konsulent?) hvilken? Hvorfor har dere valgt denne?
4. Arbeider dere på nasjonalt eller på europeisk nivå? Hvorfor?
 - a. Lobber mot andre lands myndigheter? Hvilke? Nordiske land foretrukket?
5. Hvilken beslutningsfase har dere fokusert på? Hvorfor?
 - a. Generelt? I dette tilfellet?

Forklaringsvariabler

6. Hva mener du er årsaken til at dere valgte den strategien dere gjorde?
 - a. Har dere vurdert å ha andre strategier? Hvorfor /hvorfor ikke?
7. Hvem tar initiativet til de ulike lobbystrategiene? Er det hovedkontoret i Norge som sender "bestillinger" til kontoret i Brussel om hvordan de skal lobbe, eller kan de bestemme dette selv? (Forskjell mellom ulike saker?)
 - a. Er det en person som har ansvaret for lobbyvirksomheten? Erfaren på området lobbyvirksomhet?
8. Interesser
 - a. Hvorvidt føler du din interesseorganisasjon har fått gjennomslag for sine interesser? Er du fornøyd med hva deres lobbyvirksomhet førte til?
 - b. Har det vært mange diskusjoner innad i organisasjonen om deres felles posisjon, eller har det vært stor grad av enighet?
9. Ressurser:
 - a. Hvilke ressurser har dere som er viktig for å bli hørt i EU?
 - b. Hvordan har ressursene dere har tilgjengelig bidratt til å påvirke valg av strategi?
10. Tilgang

- a. Har det vært lett å få kontakt med de personene eller institusjonene dere ønsker å snakke med (tilgang)? Er det noen dere ikke har fått kontakt med? (Noen dere ikke ønsket å snakke med?)
- b. Forskjell mellom institusjonene på hvordan det er å få tilgang?
- c. Lettere å få tilgang v å bruke konsulent?

Avsluttende spørsmål:

- 11. Skiller lobbyvirksomheten rundt Fornybardirektivet seg fra deres ”vanlige lobbyvirksomhet”? Hvordan?
- 12. Hvilken del av direktivet lobbet dere helst mot?
 - a. Fornybarmålene / biodrivstoff /annet? → Hvorfor? Endret dette seg ettersom hvilke faser dere forsøkte å påvirke?
- 13. Er det noen du mener jeg har glemt å spørre om?